

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



**Control de inventarios y gestión logística de las empresas
comercializadoras ferreteras – Distrito el Tambo – 2017**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORAS:

Bach. DAVALOS LEZAMA, Sadie Jovanny
Bach. PORRAS GUILLERMO, Katherine Edith

ASESORES:

Mg. QUISPE ESPINOZA, Edith Pilar
Mg. MARQUEZ CRISOSTOMO, Luis

ÁREA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoria

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Control Interno

HUANCAYO-PERÚ

2019

HOJA DE APROBACIÓN DE JURADOS

Presidente de Jurado

Miembro de Jurado

Miembro de Jurado

Miembro de Jurado

Huancayo ()

FALSA PORTADA

ASESORES:

Mg. QUISPE ESPINOZA, Edith Pilar

Mg. MARQUEZ CRISOSTOMO, Luis

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis padres y hermanos por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me han permitido ser una persona de bien, por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracteriza y que me ha infundado siempre.

Sadie Jovanny

DEDICATORIA

A mis padres y familiares que con amor, confianza y comprensión me llevaron a creer que las metas son alcanzables, por brindarme el apoyo incondicional y las oportunidades valiosas de superación en nuestras vidas.

Katherine Edith

AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar con nosotras en cada paso que damos, por darnos la fuerza y la fe suficiente para creer en nosotras y buscar nuestro propio camino.

A la Universidad Peruana Los Andes y a la plana docente de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, por habernos brindado valiosas enseñanzas durante nuestra formación profesional.

A los docentes asesores por su orientación durante el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Nuestro agradecimiento especial a todas las personas que colaboraron en la culminación del presente trabajo de investigación.

INDICE

Caratula	i
Hoja de aprobación de jurados	ii
Falsa portada	iii
Nombre de los Asesores	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice	vii
Índice de Cuadros	xi
Índice de Tablas	xii
Índice de Figuras	xiv
Resumen	xvi
Abstract	xvii
Términos clave utilizados en la investigación	xviii
Introducción	xix

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACION

I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	21
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	24
1.2.1. Problema General	24
1.2.2. Problemas Específicos.	24
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	24
1.3.1. Objetivo General	24
1.3.2. Objetivos Específicos	24
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	25
1.4.1. Justificación Teórica	25

1.4.2.	Justificación Práctica	25
1.4.3.	Justificación Metodológica	25
1.4.4.	Justificación Social	25
1.4.5.	Justificación de Conveniencia	25
1.5.	DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	26
1.5.1.	Delimitación Espacial	26
1.5.2.	Delimitación Temporal	26
1.5.3.	Delimitación Conceptual o Temática	26

CAPITULO II

II. MARCO TEÓRICO

2.1.	ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	
2.1.1.	Antecedentes Internacionales	27
2.1.2.	Antecedentes Nacionales	29
2.2.	BASES TEÓRICAS	31
2.2.1.	Control de Inventarios	31
2.2.1.1.	Definiciones	31
2.2.1.1.1.	Control	31
2.2.1.1.2.	Inventario	32
2.2.1.1.3.	Control de Inventarios	36
2.2.1.2.	Dimensiones	37
2.2.1.2.1.	Almacenamiento	37
2.2.1.2.2.	Accesibilidad	40
2.2.1.2.3.	Disponibilidad	43
2.2.1.3.	Modelos del Control de Inventarios	43
2.2.1.4.	Medición del Control de Inventarios	46
2.2.2.	Gestión Logística	48
2.2.2.1.	Definiciones	48
2.2.2.1.1.	Gestión	48
2.2.2.1.2.	Logística	50
2.2.2.1.3.	Gestión Logística	55

2.2.2.2. Dimensiones	56
2.2.2.2.1. Planificar	56
2.2.2.2.2. Implementar	59
2.2.2.2.3. Organizar	59
2.2.2.3. Modelos de Gestión Logística	65
2.2.2.4. Medición de la Gestión Logística	76
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	77
2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES	79
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	79
2.4.2. HIPOTESIS ESPECIFICAS	79
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	80

CAPITULO III

III. METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	82
3.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	83
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	83
3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	83
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA	84
3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	90
3.6.1. Técnicas de Recolección de Datos	90
3.6.2. Instrumentos de Recolección de Datos	91
3.7. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	91

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

ANALISIS Y DICUSION DE RESULTADOS

4.1 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	92
4.2 PRESENTACION DE RESULTADOS	93
4.3 DISCUSION DE RESULTADOS	128
CONCLUSIONES	133

RECOMENDACIONES	135
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	136
ANEXOS	139
• Anexo Nro. 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA	140
• Anexo Nro. 02: OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	143
• Anexo Nro. 03: INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS	147
• Anexo Nro. 04: CONSIDERACIONES ÉTICAS	151
• Anexo Nro. 05: BASE DE DATOS	155
• Anexo Nro. 06: VALIDEZ Y CONFIABILIDAD	159
• Anexos Nro. 07: FOTOS	171

INDICE DE CUADROS

Cuadro Nro. 01: Operacionalización de Variables	80
Cuadro Nro. 02: Cantidad de Población	84
Cuadro Nro. 03: Empresas Ferreteras del distrito de El Tambo	85

INDICE DE TABLAS

Tabla Nro. 01: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador lugares de Almacenamiento	94
Tabla Nro. 02: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador lugares de Almacenamiento.	95
Tabla Nro. 03: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador políticas de Inventarios	96
Tabla Nro. 04: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Políticas de Inventarios.	97
Tabla Nro. 05: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Políticas de Inventarios.	98
Tabla Nro. 06: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Políticas de Inventarios.	99
Tabla Nro. 07: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Control Físico de Artículos.	100
Tabla Nro. 08: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Control Físico de Artículos.	101
Tabla Nro. 09: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Control Físico de Artículos.	102
Tabla Nro. 10: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Ubicación Rápida de Artículos.	103
Tabla Nro. 11: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Ubicación Rápida de Artículos.	104
Tabla Nro. 12: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Libertad para manejarse con suma confianza y autonomía.	105
Tabla Nro. 13: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Manejo de cantidades según métodos para mantener Stocks a niveles adecuados	106
Tabla Nro. 14: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de ventas.	107

Tabla Nro. 15: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de Ventas.	108
Tabla Nro. 16: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de Ventas.	109
Tabla Nro. 17: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de Ventas.	110
Tabla Nro. 18: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Poner en Funcionamiento.	111
Tabla Nro. 19: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal	112
Tabla Nro. 20: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal.	113
Tabla Nro.21: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal.	114
Tabla Nro.22: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal.	115

INDICE DE FIGURAS

Figura Nro. 01: Ordenamiento de productos por estanterias	42
Figura Nro. 02: Ordenamiento de productos por pasillos	42
Figura Nro 03 .: Modelo de Control de Inventarios	46
Figura Nro. 04: Organigrama de una empresa organizada funcionalmente	62
Figura Nro. 05: Organigrama de una empresa organizada por productos	62
Figura Nro. 06: Organigrama de una empresa organizada por productos	63
Figura Nro. 07: Organigrama de una empresa organizada por tipos de clientes	64
Figura Nro.08: Organigrama de una empresa organizada de forma mixta	65
Figura Nro. 09: La función de aprovisionamiento	66
Figura Nro. 10: El departamento de compras y almacén	67
Figura Nro. 11: El equilibrio de la función de aprovisionamiento	68
Figura Nro. 12: Matriz de Kraljic	71
Figura Nro.13: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Lugares de Almacenamiento	94
Figura Nro. 14: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador lugares de almacenamiento	95
Figura Nro. 15: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador políticas de inventarios	96
Figura Nro. 16: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador políticas de inventarios	97
Figura No. 17: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador políticas de inventarios.	98
Figura Nro. 18: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Políticas de Inventarios	99
Figura Nro.19: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Control Físico de Artículos	100
Figura Nro.20: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Control Físico de Artículos	101
Figura Nro. 21: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Control Físico de Artículos	102

Figura Nro. 22: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Ubicación Rápida de Artículos	103
Figura Nro. 23: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Ubicación Rápida de Artículos	104
Figura Nro. 24: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Libertad para manejarse con suma confianza y autonomía	105
Figura Nro. 25: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Manejo de cantidades según métodos para mantener Stocks a niveles adecuados	106
Figura Nro. 26: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de ventas.	107
Figura Nro. 27: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de ventas	108
Figura Nro. 28: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de ventas	109
Figura Nro. 29: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Pronostico de ventas	110
Figura Nro. 30: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Poner en funcionamiento	111
Figura Nro. 31: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal	112
Figura Nro. 32: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal	113
Figura Nro. 33: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del personal	114
Figura Nro. 34: Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador Estructura Organizacional y Funciones del persona.	115

RESUMEN

La presente tesis con el siguiente título “Control de Inventarios y Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito el tambo – 2017”, tiene como objetivo determinar las incidencias que constan entre el Control de Inventarios y sus dimensiones principales (almacenamiento, accesibilidad y disponibilidad), y la Gestión Logística.

Para lo cual se realizó una investigación científica básica de nivel descriptivo-correlacional donde se empleó la técnica de la entrevista y el instrumento del cuestionario (con 22 preguntas), usando la escala de Likert que fue validado por nuestros asesores designados. Además, se ha tenido como población 80 empresas ferreteras del cual la muestra fue de 66. La información fue suministrada por SUNAT de manera general habiendo empresas con baja de oficio y/o en condición no habido.

Del mismo modo, los datos obtenidos en la encuesta estuvieron realizados con el cuidado pertinente para salvaguardar la información alcanzada, utilizando políticas de seguridad. Es así que, dichos aspectos son muy importantes para las empresas porque son administrados incorrectamente

Por otro lado, la hipótesis general indica “El Control de Inventarios incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017”. De manera que, con el análisis inferencial se aprobó la hipótesis alterna y se rechazó la nula.

Finalmente, concluimos que existe una correlación elevada con una relación notablemente significativa entre las variables dando como resultado, que a mayor control de inventarios, mayor gestión logística; el cual se confirmó con la prueba de Tau D Kendall.

Palabras clave: Control de Inventarios, Gestión Logística.

ABSTRACT

This thesis with the following title "Control of Inventories and Logistics Management of the hardware trading companies - District el tambo - 2017", has as objective to determine the incidents that appear between the Inventory Control and its main dimensions (storage, accessibility and availability), and Logistics Management.

For which a basic scientific investigation of descriptive-correlational level was carried out where the interview technique and the instrument of the questionnaire were used (with 22 questions), using the Likert scale that was validated by our designated advisers. In addition, 80 hardware companies have been surveyed, of which the sample was 66. The information was provided by SUNAT in a general manner, with companies with official leave and / or in non-existent condition.

In the same way, the data obtained in the survey were carried out with the appropriate care to safeguard the information obtained, using security policies. Thus, these aspects are very important for companies because they are administered incorrectly

On the other hand, the general hypothesis indicates "Inventory Control has a significant impact on the Logistics Management of the hardware trading companies - El Tambo District - 2017". So, with the inferential analysis the alternative hypothesis was approved and the null was rejected.

Finally, we conclude that there is a high correlation with a remarkably significant relationship between the variables, resulting in a greater control of inventories, greater logistic management; which was confirmed with the Tau D Kendall test.

Key words: Inventory Control, Logistics Management.

TERMINOS CLAVE UTILIZADOS EN LA INVESTIGACION

Referente al Control de Inventarios

- Cliente
- Almacenamiento
- Control
- Inventarios

Referente a la Gestión Logística

- Gestión
- Logística
- Métodos

INTRODUCCION

En cumplimiento con las disposiciones establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Peruana Los Andes, se somete a vuestro criterio el presente informe de tesis titulado: **“CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS - DISTRITO EL TAMBO - 2017.**

El objetivo de este estudio estuvo orientado a medir la importancia que tiene El control de inventarios y la Gestión Logística en las empresas de ferreteras del Distrito El Tambo, es decir cómo incide el control de Inventarios al curso normal de las operaciones y cómo estos dos factores se relacionan estrechamente.

El informe de tesis desarrollado comprende cuatro capítulos:

En el Primer Capítulo, hemos considerado el Problema de Investigación, la cual nos permitió conocer la situación real en la que se encuentra el Control, de Inventarios y la Gestión Logística; asimismo se plantean el problema principal y secundario; se indican los objetivos de la investigación, para luego exponer los motivos que justifican la realización de este estudio; además las limitaciones que hemos encontrado en el proceso de investigación

En el Segundo Capítulo, hemos abordado el Marco Teórico, en el cual se han desarrollado los antecedentes de la investigación, bases teóricas de ambas variables (Variable Independiente, Control del Inventarios; Variable Dependiente, Gestión Logística), además se ha descrito la definición de conceptos de cada una de nuestras dimensiones, asimismo se consigna la Operacionalización de variables concluyendo con la formulación de la hipótesis.

En el Tercer Capítulo, se aprecia la Metodología, es decir la aplicación de lo aprendido por la teoría, el cual considera los siguientes puntos: método, tipo, nivel y diseño de la investigación, población y muestra, técnicas de recolección de datos, y procedimientos de recolección de datos.

En el Cuarto Capítulo, se detalla las Técnicas y Procesamiento de Datos obtenidos en las encuestas, con ello la presentación y discusión de resultados

Finalmente se formularon las Conclusiones, Recomendaciones, Referencia Bibliográfica y Anexos relevantes desarrollados en el proceso de investigación.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Hoy en día las empresas se desarrollan en un mundo de constantes cambios, del que se debe buscar efectividad y oportuna atención en cualquier ámbito del mercado, es por eso que observamos un factor importante, que en su gran mayoría no cuentan con un proceso adecuado para controlar sus inventarios, ya que manejan los almacenes de manera desordenada con productos para desechar porque no rotan como debe de ser; también no existe coordinación entre las áreas de cada una de las empresas debido a que el personal no está informado de los procesos y/o funciones que debe desempeñar. En consecuencia, uno de los problemas más comunes que tienen las empresas es que no cuentan con la mercadería apropiada en el almacén y esa es la misión del área de logística que muchos administradores no toman en cuenta. Esto es un tema que siempre genera

gran impacto en estos tiempos y costos porque por este problema puede ser que una empresa no se vuelva más competitiva en el mercado.

Pues bien, de acuerdo a lo detallado y a las experiencias obtenidas en nuestro desarrollo profesional, vimos por conveniente elegir a las empresas ferreteras ya que éstas no cuentan con procesos adecuados para el manejo de mercaderías, los almacenes están desordenados, es difícil de ubicar cada producto porque no disponen del espacio suficiente o quizás no tienen codificados sus productos.

Hoy en día no se trata de tener un stock adecuado sino el nivel de satisfacción del cliente ya que siempre tiene la razón. Es por eso, que no se debe cometer errores en el trabajo y la logística te ayuda a contar con procedimientos para mejorar estos procesos.

Creemos que todo control de inventarios dentro de una empresa representa una forma de determinar de manera precisa y correcta la existencia de mercadería disponible dentro del almacén, ya que el objetivo principal es satisfacer las necesidades de los clientes y consumidores (demanda) con productos, bienes y servicios de calidad en las mejores condiciones posibles.

Según Diaz (2016) “El inventario se puede reducir a ser un catálogo de todos los ítems. Es decir, ser el total de productos, diferenciados por una codificación cada uno. El control de inventarios consistiría en mantener los códigos en un estado visible en tiempo real, con relación a sus condiciones y características”. p. 170

Es por esto que el control de inventarios de las empresas comercializadoras de ferretería tienen que estar acorde con el manejo y supervisión de mercaderías en el almacén, con el fin de determinar las limitaciones y aumentar la comunicación del personal para obtener mayor efectividad y eficiencia en las operaciones que se realizan en las empresas de este rubro. Además, tener un adecuado control en el uso de materiales, una supervisión eficiente en las entradas y salidas de

mercadería, el tiempo adecuado en el transporte y colocación de mercaderías hasta alcanzar una mejor planificación, organización, dirección y ejecución de los diferentes movimientos en la empresa.

Según Diario Gestion (2016) menciona que “Los almacenes especializados en artículos de ferretería como los home centers extranjeros vendieron por US\$ 1,427 millones en el año 2016” y van incrementando sus ventas año a año ya que cuentan con sistemas adecuados de almacenamiento, control y una buena organización de sus recursos para satisfacer al cliente de manera adecuada mientras que, al analizar el funcionamiento y control de inventarios de las empresas comercializadoras de ferreterías en el distrito de El Tambo presentan un número considerable de fallas en cuanto al manejo y supervisión dentro del almacén, debido a que el control de inventarios implementado no reúne los requisitos para cotejar e inspeccionar las entradas y salidas de materiales.

Este problema genera un desconocimiento total de las existencias disponibles, llegando a tener como consecuencia la pérdida de mercancía, retraso en la atención de productos y la distribución, a su vez la paralización del transporte y hasta llegar a la insatisfacción del cliente.

Teniendo en cuenta que las empresas tienen personal disponible y medios necesarios para almacenar, ejecutar un inventario adecuado, atender adecuadamente al cliente no manejan adecuadamente sus recursos para cumplir sus propios objetivos como las colocaciones de ventas al por mayor y menor, por el contrario recurren a la informalidad.

Es así que de aquí parte nuestros problemas:

- Inadecuado procedimiento de Control de Inventario de las empresas comercializadoras Ferreteras del Distrito El Tambo.
- Falta de capacitación al personal que interviene en el control de inventarios de las empresas comercializadoras Ferreteras del Distrito El Tambo.

- Insuficiente información de stock mínimo y stock máximo de inventarios de las empresas comercializadoras Ferreteras del Distrito El Tambo.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿Cómo incide el Control de inventarios en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo - 2017?

1.2.2 Problemas Específicos

- a) ¿Cómo el almacenamiento de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo - 2017?
- b) ¿Cómo la accesibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo - 2017?
- c) ¿Cómo la disponibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo - 2017?

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo General

Determinar la incidencia que tiene el Control de Inventarios en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo – 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar como el Almacenamiento de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo - 2017.
- Determinar como la accesibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo – 2017.

- Determinar como la disponibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras del Distrito El Tambo - 2017.

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Justificación Teórica

Se fundamentó las variables de estudio, Control de Inventarios y Gestión Logística, debemos sustentarnos en las fuentes de teóricos científicos actualizadas, en el marco de la teoría de Diaz y Carreño (2016)

1.4.2 Justificación Práctica

El estudio que se realizó servirá para el buen control de inventarios que permitirá a las empresas mantener resultados oportunamente, así como también conocer al final del período contable, un estado confiable de la situación económica de las empresas.

1.4.3 Justificación Metodológica

La investigación contribuyó en la formulación de instrumentos de recolección de datos, también con el proceso estadístico acorde a escalas de medición y sus variables.

1.4.4 Justificación Social

Gracias a los resultados de la investigación, los principales beneficiarios serán las empresas comercializadoras ferreteras, puesto que en función de los resultados se debe formular propuestas de mejorar el Control de Inventarios en la Gestión Logística.

1.4.5 Justificación de Conveniencia

La investigación será conveniente para las empresas comercializadoras ferreteras del distrito El Tambo, quienes podrán saber la incidencia del Control de

Inventarios en la gestión logística, lo que permitirá mejorar el ordenamiento de productos utilizando métodos según el tamaño de su almacén.

1.5 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Delimitación Espacial

El ambiente en el cual se desarrolló la investigación comprendió en las empresas comercializadoras de ferretería del distrito de El Tambo.

1.5.2 Delimitación Temporal

La investigación se trabajó en el periodo económico 2017.

1.5.3 Delimitación Conceptual o Temática

La investigación se realizó haciendo uso de estudios elaborados de acuerdo a las variables y dimensiones seleccionadas.

X= Control de Inventarios	Y= Gestión Logística
---------------------------	----------------------

ESCUELA PROFESIONAL:

CONTABILIDAD Y FINANZAS

AREA:

AUDITORIA Y CONTROL

LINEA:

CONTROL INTERNO

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

2.1.1 Antecedentes Internacionales

De La Rosa y Dovale (2008) realizó la tesis **“Optimización de los procesos de Almacenamiento: diseño de un Sistema de Gestión y Control de Inventarios para la Empresa Eca Ltda”**- Facultad de Ciencias Económicas. Tesis para optar el título de Administrador Industrial, en la Universidad de Cartagena.

La investigación tiene el siguiente resumen:

- El presente trabajo de grado se analiza la situación actual del almacén de la empresa ECA Ltda, con el fin de proponer mejoras para aspectos tales como: recepción, almacenamiento y entrega de materiales.

Además, llegó a las siguientes conclusiones:

- El diagnóstico realizado en el área de almacén de la empresa ECA Ltda., se efectuó con el fin de identificar los aspectos en donde se presentan deficiencias

y posteriormente proponer un plan de mejoras que permita la optimización de los procesos de almacenamiento.

- En cuanto al manejo de indicadores de gestión, la empresa no cuenta con un sistema que permita la medición de factores críticos, que observe la situación y las tendencias de cambios generadas con respecto a los objetivos y metas esperadas.

Capriles (2014) realizó la tesis **“Propuesta de un Sistema de Control de Inventario de Stock de Seguridad para mejorar la Gestión de compras de materia prima, repuestos e Insumos de la empresa Balgres C.A.”** Tesis para optar al Título de Técnico Superior Universitario en Administración del Transporte, en la Universidad Simón Bolívar de Venezuela.

El cual tiene el siguiente resumen:

- En la práctica del periodo de pasantías, se evidenció la necesidad de elaborar una propuesta para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos que actualmente implementa Balgres C.A. Durante la estancia en esta compañía se formuló una propuesta para la activación del módulo “almacen” que constituya el software administrativo que posee la empresa, con la finalidad de utilizar el modelo de control de inventario; stock de seguridad que facilita el sistema y con ello mantener un registro más estricto de las entradas y salidas de los productos albergados en los distintos almacenes que manipula Balgres C.A, con la finalidad de evitar un stock cero y con ello un paro en la producción.

Y llegó a las siguientes conclusiones:

- Es de vital importancia que las empresas mantengan un nivel óptimo en sus inventarios, ya que la actual situación en la que se encuentra el país en relación al control cambiario, ayuda al carecimiento de productos, insumos, materiales y repuestos, por lo que Balgres deben tomar medidas desesperadas, sustituyendo su materia prima por otra alternativa más factible.

- Es por todo esto que es importante mantener un control estricto en los inventarios y que los mismos siempre se encuentren abastecidos de los productos necesarios contrarrestando los escasos de productos evitando paros en producción.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Tavara (2014) realizó la tesis "**Mejora del sistema de almacén para Optimizar la gestión logística de la Empresa comercial Piura**", tesis para optar el título de Ingeniero industrial en la Universidad de Piura.

La investigación llegó al siguiente resumen:

- El presente estudio cuyo objetivo principal es proponer la mejora del sistema para optimizar la gestión logística de la Empresa Comercial Piura, define en su primer capítulo las actividades del Sector Comercial dedicado a prendas de vestir en la región de Piura y a nivel Nacional.

Llegó a las siguientes conclusiones:

- Se concluye que el almacén o espacio donde se almacenan los productos no cumple con las normas básicas tales como ventilación y luz, salida de emergencia, paredes incombustibles, pesajes, etc.
- La Empresa Comercial tiene una ubicación estratégica puesto que está en el Mercado Central de Piura, el cual es un lugar de alta comercialización de prendas de vestir.

Gutierrez (2015) realizó la tesis "**Diseño de un sistema para el control de Inventarios para la Distribuidora "A&L"**", tesis para optar el título en Ingeniería de Sistemas y Seguridad Informática en la Universidad Simón Bolívar.

El estudio comprende el siguiente resumen:

- El presente trabajo lleva por objetivo el poder optimizar y mejorar los procesos realizados dentro de la distribuidora "A&L", con el diseño de un sistema

informático, debido a que la distribuidora no cuenta con uno, este sistema informático ayudará a registrar los productos entrantes como también los productos salientes, se podrá ver toda la información respectiva de los artículos descartables. Además, lo más importante es que se podrá ver las estadísticas de ventas, así como también las ganancias.

- Este sistema informático logrará que los procesos se realicen con una mayor velocidad y eficacia, de esta manera podrá haber mayor satisfacción y bienestar para los clientes, ya que los artículos descartables serán controlados como es debido y la empresa obtendrá mayores ganancias al usar un sistema informático, el cual facilitará la realización de los procesos que comúnmente realizaban manualmente.

Y llego a las siguientes conclusiones

- La mayor parte de las 12 distribuidoras del distrito de Lima encuestadas, tienen conocimiento sobre la existencia y ventajas del sistema computarizado de gestión de información. Al igual que en su mayoría opinan que la implementación y aplicación de esta herramienta tecnológica ayudaría a los procesos de registro de información de los productos, de esta manera se lograra un mejor control de inventario en las distribuidoras del distrito de lima, lo que conlleva la disminución tanto en tiempo como en costos.
- El diseño de un sistema computarizado hace que los procesos de documentación y registro sean mucho más seguros y rápidos, de manera que ayuda a incrementar así la eficiencia para la accesibilidad de datos (manejo de la información) y búsqueda de registros de productos, ya que en la mayoría de las 12 distribuidoras del distrito de Lima encuestadas aún tienen un sistema manual de información, es decir que se registran en libros y/o cuadernos guardando papeles tras papeles, y esto origina que sea lenta su búsqueda y además se corre el riesgo que la información se pierda.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 CONTROL DE INVENTARIOS:

2.2.1.1 Definiciones:

2.2.1.1.1 Control:

Según Terry y Stephen, (1685) Es la medición y corrección del desempeño con el fin de asegurar que se cumplan los objetivos de la empresa y los planes diseñados para alcanzarlos. (. 517)

a) Factores del Control:

Según Terry y Stephen, (1685), menciona que existen cuatro factores que deben ser considerados al aplicar el proceso de control. (p. 517)

- Cantidad
- Tiempo
- Costo
- Calidad

Los tres primeros son de carácter cuantitativo y el último es eminentemente cualitativo.

El factor cantidad se aplica a actividades en la que el volumen es importante.

A través del factor tiempo se controlan las fechas programadas.

El costo es utilizado como un indicador de la eficiencia administrativa, ya que por medio de él se determinan las erogaciones de ciertas actividades.

La calidad se refiere a las especificaciones que deben reunir un cierto producto o ciertas funciones de la empresa.

b) Importancias del Control: Terry y Stephen, (1685), menciona lo siguiente:

- Establece medidas para corregir las actividades, de tal forma que se alcancen los planes exitosamente.

- Determina y analiza rápidamente las causas que pueden originar desviaciones para que no vuelvan a presentarse en el futuro.
- Localiza los sectores responsables de la administración, desde el momento en que se establecen medidas correctivas.
- Proporciona información acerca de la situación de la ejecución de los planes, sirviendo como fundamento al reiniciarse el proceso de la planeación.
- Reduce costos y ahorra tiempo al evitar errores. Su aplicación incide directamente en la racionalización de la administración y consecuentemente, en el logro de la productividad de todos los recursos de la empresa. (p. 518)

c) Tipos de Control:

Según Terry y Stephen, (1985), existen los siguientes:

- **Sistema de control preliminar.-** Este control tiene lugar antes de principiar operaciones e incluye la creación de políticas, procedimientos y reglas diseñadas para asegurar que las actividades planeadas serán ejecutadas con propiedad. La consistencia en el uso de las políticas y procedimientos es promovida por los esfuerzos del control.
- **Sistema de control concurrente.-** Este control tiene lugar durante la fase de la acción de ejecutar los planes e incluye la dirección, vigilancia y sincronización de las actividades, según ocurran.
- **Sistema de control de retroalimentación.-** Este tipo de control se enfoca sobre el uso de la información de los resultados anteriores, para corregir posibles desviaciones futuras del estándar aceptable. (p. 518)

2.2.1.1.2 Inventario

La NIC 2 emplea los siguientes términos según Mamani, (Primera Quincena de Enero 2014) (p. IV-8-IV-9)

- **Los Inventarios son activos:**
 - Que se tienen para la venta en el curso normal de la operación;
 - En el proceso de producción para tal venta; o
 - En forma de materiales o suministro que serán consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.
- **Valor neto realizable:**
 - Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal del negocio menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.
 - Los inventarios incluyen los bienes comprados y retenidos para vender, incluidas las mercaderías compradas por un minorista y que se tienen para ser vendidas a terceros, y también los terrenos y otra propiedad inmobiliarias que se tiene para la venta.
 - Los inventarios también incluyen los bienes terminados o en curso de producción, así como los materiales y suministros que se espera utilizar en el proceso de producción. En el caso de un proveedor de servicios, los inventarios incluyen los costos del servicio, para los que la empresa aún no ha reconocido todavía los ingresos correspondientes (NIC 18 Ingresos).

a) Importancia de los inventarios:

Según Díaz,(2016), Los inventarios son importantes porque comenzaron salvando vidas. Una vez que el hombre descubrió la agricultura, el stock excedente que no comía de este grano podía inventariarlo (es decir, diferenciarlo, clasificarlo, contarlos, registrarlos y otorgarles un tratamiento apropiado) y luego almacenarlos. Este excedente le permitió intercambiar y comenzar a desarrollar mejoras en las prácticas de almacenamiento para una mayor variedad de productos. Así crecieron los productos inventariados.

En la actualidad, los inventarios permiten conocer, reconocer y confrontar existencias y, de este modo, tomar acciones en la gestión de almacenes que

repercutan en toda la cadena de abastecimiento (clientes, proveedores y proveedores de proveedores).

Por lo tanto, no se podría tomar o ejecutar un planeamiento de la producción o distribución, si los inventarios no reflejan una realidad limpia y trazable que permita tomar decisiones asertivas para generar la rentabilidad propuesta. (p. 158)

b) Factores del Inventario.- Según Mamani, (Primera Quincena de Enero 2014) los factores se clasifican en dos: (p. IV-8-IV-9)

i. Valuación de los Inventarios:

La normativa contable NIC 2 establece que los inventarios se medirán por su costo, dicho costo está representado por el precio de adquisición convenido entre sus partes intervinientes comprador- vendedor en una economía relativamente libre; es decir, el valor de mercado de las cosas adquiridas por la empresa en el momento de su adquisición. Cabe mencionar que se debe tener en cuenta que los inventarios no se adquieren a un único importe y, por el contrario, el precio pagado por los inventarios puede resultar distinto en cada oportunidad. Uno de los aspectos más relevantes en el control de los inventarios es el empleo de los métodos de valuación.

La NIC 2 establece que el costo de adquisición comprenderá el precio de compra, derechos de importación y otros impuestos (diferentes a aquellos que la empresa puede recuperar posteriormente de las autoridades fiscales), transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, rebajas y otras partidas similares se deducen para determinar el costo de compra.

De los párrafos anteriores podemos decir que los inventarios inicialmente se reconocerán contablemente por su precio valor de compra o valor de mercado más aquellos gastos que estén relacionados

en su adquisición o producción y que se hayan incurrido para darles su condición y ubicación actual, listos para su transferencia o consumo.

ii. Métodos de valuación con relación al impuesto a la renta

De conformidad con el artículo 62° de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes, empresas o sociedades en razón de la actividad que desarrollen, deberán practicar inventarios, valorar sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente:

- Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- Promedio ponderado.
- Identificación específica.
- Inventario al detalle o por menor.
- Existencias básicas.

c) Políticas de Inventario:

Según el autor Grijalva, en su libro Modelos de Inventario menciona que la Política de Inventario se refiere a la Revisión y Disciplina utilizada para ordenar y controlar los inventarios. La política de Inventario trata de responder a las siguientes interrogantes: (p. 139-140)

- ¿Cuándo debe ser emitida la orden?
- ¿Cuánto se debe comprar (tamaño del lote)?

Existen dos tipos de Políticas de Revisión de Inventarios: Política de Revisión Periódica y Política de Revisión Continua.

i. Política de Revisión Periódica.

Bajo esta política, los Niveles de Inventario son monitoreados a intervalos de tiempo T , donde T es la longitud de tiempo determinada según sea el criterio ordenado. La cantidad a ordenar está dada en función de cómo sean las decisiones de reposición.

ii. Política de Revisión Continua.

Bajo esta política, el monitoreo del inventario es permanente y una vez que se alcanza el punto de re orden r es emitida una orden de compra. El punto r se determina en función de un nivel de seguridad aceptado y en función de la cantidad consumida durante el tiempo que demora en obtenerse la reposición

Según Diaz (2016), existen 3 interrogantes que hay que tomar en cuenta:

- **¿Cuándo?**- Esta tiene vinculación con el punto de reposición con el que el cliente establece los cálculos de stock normativo u objetivo. Esto no es 100% inmutable. Se espera que, empleando las mejores prácticas, se desarrolle dentro de los parámetros durante el periodo establecido. Sin embargo, la demanda puede contener una variabilidad tan alta que lo puede coaccionar o impulsar a cambiar para así lograr un mayor equilibrio.
- **¿Cómo?**- Esta tiene que ver con la forma de cómo desea el cliente que llegue su pedido, el tipo de presentación que requiere, la cantidad de embalaje, la protección en el embalaje, la cantidad por embarque y cualquier otro tema que involucre al cómo llegará el producto terminado al cliente o consumidor final.
- **¿Cuánto?**- Esta revela la decisión del cliente: si permitirá entregas parciales, cuál será la entrega parcial o, de no aceptar entregas parciales, cuál la mínima y máxima. (p. 208)

2.2.1.1.3 Control de Inventarios:

Vermorel (2013) nos dice que son todos los procesos que sustentan y suministran, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costos de inventario.

Según lo planteado, en nuestra opinión podemos determinar que para tener un control de inventarios adecuado se debe considerar como dimensiones al almacenamiento, a la accesibilidad y a la disponibilidad de artículos.

2.2.1.2 DIMENSIONES:

2.2.1.2.1 ALMACENAMIENTO:

Según Manzur (2014) Son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercancía. Son manejados a través de una política de inventario. Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados.

a) Lugares de Almacenamiento

Según el informe de tesis Tavera (2014), clasifica los lugares de almacenamiento de la siguiente manera: (p. 31-32)

i. Según la Seguridad y Control del Almacén

- **Almacén cerrado** .- Un almacén cerrado es una zona controlada donde solo entran personas autorizadas es decir, los trabajadores del mismo, de forma que los productos solo entran y salen mediante documentos. Hay máxima seguridad y estricto control de la mercancía. Toda la información está centralizada en un inventario permanente. Con alta por factura o entrada y baja por vale de entrega el stock existente debe revisarse, al menos una vez al año, de alguna de estas maneras:
 - **Recuento anual fijo:** Muchas empresas hacen recuento físico del stock una vez al año, al año cierre del periodo fiscal, es preciso para ello, para todo el funcionamiento de la empresa y organizar un equipo especial para la realización del recuento.
 - **Recuento permanente:** A principios de cada año (o periodo fiscal) algunas empresas dividen su stock en 52 grupos iguales teniendo cada uno de ellos ser recontados semanalmente. De esta manera los trabajos de recuento pueden hacerse

continuamente y sin interrumpir el funcionamiento normal de la empresa.

- **Recuento en el punto más bajo.** Algunas empresas hacen el recuento de forma irregular, por ejemplo siempre que el nivel del stock de un artículo almacene su punto más bajo.

- **Almacén abierto.-** Los sistemas abiertos a diferencias de los cerrados, no presenta restricciones particulares de entrada, los productos se almacenan cerca del lugar de uso, por ejemplo estanterías, pallet, contenedores, etc. Es sistema usado, por las grandes superficies. El personal del almacén. Recibe la mercancía y la entrega a los encargados de sección. Los productos se utilizaran rápidamente y por lo tanto no hay lugar a deterioro ni obsolescencia, salvo en el caso de compra inadecuadas este sistema pone poco énfasis en la seguridad y contabilidad de las mercancías y no suele llevar un inventario permanentemente. Para el recuento que en estos almacenes se lleva a cabo dos veces al año, de la siguiente manera: existencias = existencias iniciales compras salidas.

- **Almacenaje al azar.-** Este sistema constituye una variante del almacén cerrado, en el sentido que no existe un sitio fijo para cada artículo, sino que cada uno se ubica en donde hay espacio libre. El almacén está dividido en áreas que requieren un mismo tipo de almacenamiento (pallet contenedores, etc.) el personal de almacén conoce los espacios vacíos y ante una nueva entrada, lo asigna a la mercancía. Una ventaja de este sistema es que para los empleados es más difícil localizar el producto y el recuento puede ser más largo. Pero como ventaja, podemos señalar que se puede utilizar el espacio más eficiente y posee una gran flexibilidad. Con la ayuda de una adecuada aplicación informática, que indique donde se encuentra cada artículo, este sistema puede llegar a ser mejor. En determinados almacenes puede observar el clásico y el viejo slogan

"un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar" indudablemente, lo de un lugar en cada cosa puede planificarse relativamente bien: lo de cada cosa en su lugar puede ser una tarea no muy fácil. Desarrollando un buen sistema de localización de lugares de almacenaje se puede ayudar a quienes intentan tener cada cosa en su lugar. Cada artículo guardado en el almacén, tiene un lugar específico que debería estar indicando en un listado como índice de localizaciones.

ii. Según su organización:

Los almacenes pueden estar centralizados o descentralizados. Se da el primer caso cuando del establecimiento (fábrica) reúne en su propia sede todos los almacenes, mientras que en el segundo caso, cuando hay sectores del almacén situados en otros lugares. En cuanto a la conformación interna, los almacenes pueden estar constituidos por locales únicos o por una serie de locales separados o secciones comunicadas.

La disponibilidad de un local único obliga a tener reunidos todos los materiales, por lo que su control se hace más difícil, especialmente si tal local resulta muy grande y contiene columnas o estanterías que dificultan la visibilidad. (

b) Técnicas de Almacenamiento: Según (Calimeri, 1976), existen cinco técnicas, a continuación detallaremos cada uno de ellas:

- i. **Catalogación:** Es el inventario de todos los artículos existentes, y permite una idea general de todo lo contenido dentro del almacén.
- ii. **Simplificación:** Es la reducción de la variedad de artículos que sirven para una misma finalidad.
- iii. **Especificación:** Es para tener una mejor descripción acerca de un artículo como pueden ser medida, peso, tamaño, etc. Y facilita las compras y la inspección al recibir el material.

- iv. **Normalización:** Sirve para ver la manera en que deben ser utilizados los materiales, viene siendo una receta sobre el uso de los materiales.
 - v. **Estandarización:** Significa establecer idénticos estándares de peso, medidas, formas, etc.
- c) **Ventajas del Almacenamiento:** Según el libro titula” Gestión Logística Integrado del autor Mora G, (p. 153-154)
- i. **A nivel de la cadena Logística:**
 - Reduccion de errores en el manejo de la informacion
 - Mayor exactitud en los pronosticos de inventario y colocacion de los stock en cada punto de venta.
 - Menor margen de costos de servicios
 - ii. **A nivel de los Vendedores:**
 - Mejor entendimiento de la demanda del cliente
 - Comunicacion directa y mejorada con los consumidores
 - Incremento de los niveles de ventas
 - Oportunidad de ofrecer mayor valor agregado en los productos.
 - iii. **A nivel de usuarios finales:**
 - Aumento de los niveles de atención.
 - Reducción de los agotados en los puntos de ventas

2.2.1.2.2 ACCESIBILIDAD:

Según Diaz (2016), la accesibilidad es lo que va permitir al equipo de almacén ubicar prontamente a los artículos, otorgando la libertad de manejarse con suma confianza y autonomía. p. 88)

- a) **Tecnicas de Distribucion del Almacen.-** Según el artículo de la revista “Diseño de Sistemas Productivos y Logísticos” del Departamento de Organización de Empresas, E.F. y C, menciona lo siguiente: (p. 22-29)

Seleccionar el sistema de almacenamiento apropiado para una aplicación implica compaginar las necesidades de movimiento y almacén con las características de equipamiento.

Esto implica compaginar dos objetivos contrapuestos que son: Maximizar el uso del volumen, y permitir un fácil y rápido acceso a los productos almacenados.

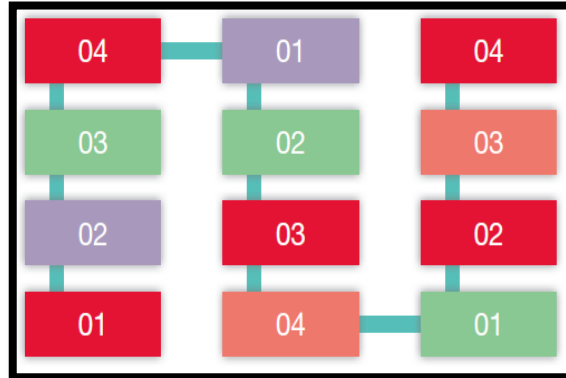
En general se puede admitir que un sistema de almacén bien diseñado debería:

- Usar adecuadamente el volumen construido
- Facilitar el acceso a los productos.
- Minimizar las distancias recorridas y favorecer el flujo de bienes.
- Favorecer el movimiento y el control de stocks.
- Proteger contra incendios, daños y robos.
- Prevenir el deterioro y/o la contaminación del stock.

Según el autor Gomez (2013), en su libro “Organización comercial de las empresas” indica lo siguiente:

- i. **Ordenamiento de Productos.-** Para poder identificar y o ubicar los componentes , piezas o productos rapidos y facilmente, es necesario idear un sistema logico de codificacion tanto del almacen como de los productos. Con lo que respecta a la codificacion de las mercancías, todas las zonas deberan estar perfectamente identificadas y codificadas para un mejor control de los productos. No existe una codificacion universal, si no que cada empresa emplea el sistema que crea conveniente. Por lo general existen dos tipos de codificacion:
 - i. **Por estanterías.-** Cada una de ellas tiene una numeración correlativa al igual que cada uno de sus bloques. De igual modo los paneles de la estanterías estarán organizados comenzando de abajo arriba

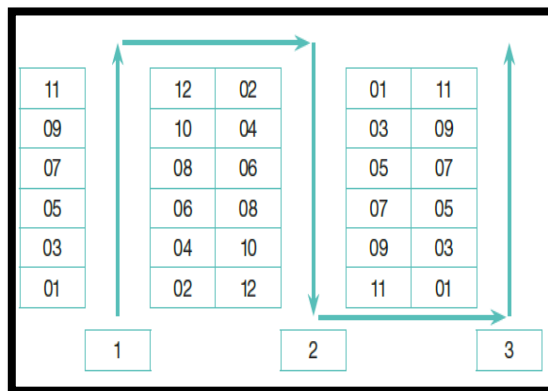
Figura N° 01
Odenamiento de productos por estanterias



Fuente: Gestión Logística y Comercial p. 124

- ii. **Por pasillos.-** Lo que se codifica con números consecutivos son los pasillos. en este caso, lo que codifica son bloques de dos estanterías. La profundidad de las estanterías se codifica con numeraciones de bajo arriba, asignando números pares a la derecha e impares a la izquierda, y siguiendo por el extremo opuesto del siguiente pasillo. , (p. 124)

Figura N° 02
Ordenamiento de productos por pasillos



Fuente: Gestión Logística y Comercial - p. 124

2.2.1.2.3 DISPONIBILIDAD:

Según Diaz, (2016) la disponibilidad es el manejo de las cantidades de cada uno de los productos utilizando métodos para intentar mantener los stocks en niveles adecuados, sin sobre dimensión que secuestre capital circulante y propicie pérdida de valor. (p. 171-172)

2.2.1.3 MODELOS DEL CONTROL DE INVENTARIOS:

Para tener un Control de Inventarios adecuado, debemos emplear los siguientes modelos:

a) Costos ABC:

Según Diaz (2016), Son un modelo que permite conocer el valor de todas las actividades que son generadoras de costos. Mediante su aplicación es posible poseer un costo por el proceso, pues esta perspectiva mide el detalle, y no solo del valor de las cosas, sino de todo lo que se involucra en el proceso. De esa manera, tomar decisiones sin conocer a profundidad el origen de los costos resultaría desventajoso.

También permiten desenterrar los costos ocultos en aquellas actividades que generan el incremento de los gastos y el detrimento de los márgenes, ya que se las considera como actividades sub estándar o meras equivocaciones, como problemas de desempeño cuyo costo no se contempla. En la gestión de almacenes los reprocesos generan un costo alto, sin embargo muchas veces ni siquiera son tomados en cuenta. Los fundamentos para la aplicación de costeo ABC son:

- Las actividades y no los productos son generadores de costos.
- Los productos son los que consumen actividades.

Para que un producto sea apto para el consumo atraviesa una serie de procesos, los cuales se dividen en actividades, y estas, a su vez, en tareas. Todas estas labores son llevadas a cabo por el equipo, ya sea ejecutando o supervisando. De modo que este producto es generado a partir de las actividades de los miembros de la empresa. (p. 190-191)

Según el autor Mora en su libro “Gestión Logística Integral” menciona que el ABC en los inventarios consiste en estructurar o clasificar los productos en tres categorías A, B, C; apoyándose en el principio según el cual, generalmente, los productos siguen una distribución parecida a la realizada por Pareto con las rentas de los individuos. Dicho argumento es alrededor del 20% del número de artículos en stock representan cerca del 80% del valor total de ese inventario. Cada una de estas categorías tiene sus propias características. (p.138-142)

i.Categorías del ABC

- Productos Tipo A

- Representan un porcentaje pequeño en términos de unidades físicas, respecto al total de los artículos movilizados.
- Constituyen la mayor parte del capital movilizado. Dicho capital se recuperara más fácilmente y generan gran parte de la utilidad del negocio.
- Generalmente son más rentables.
- Nunca deberían presentar agotados, pues requieren un nivel de servicio superior al 99%.
- El costo de venta es menor comparado con los que poseen los otros tipos de productos B, C.
- Son productos de alta rotación y generalmente su demanda es más fácil de predecir.

- Productos Tipo B

- Tienen una presentación mediana, en términos de las unidades físicas con relación al total.
- Poseen el segundo valor en cuanto a capital movilizado. Su tratamiento es intermedio, es decir, sin una gran inversión, pero con un cuidado razonable.
- Tienen una rentabilidad intermedia
- Son bienes con una rotación media.

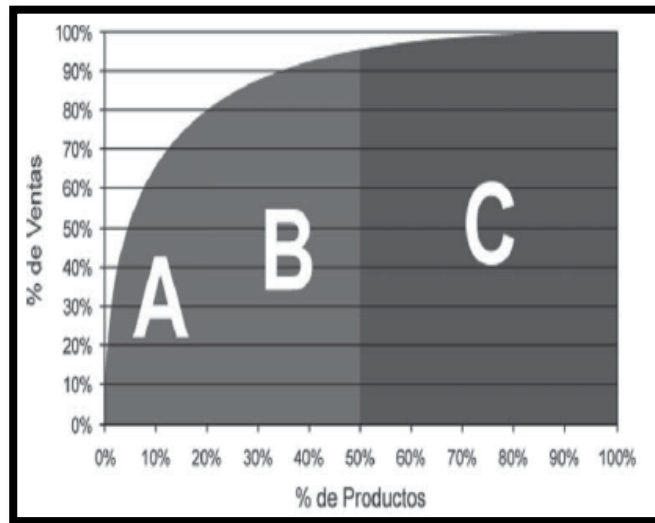
- Presentan un costo de venta intermedio, comparados con los productos A y C.
- **Productos Tipo C**
 - Este grupo representa un alto porcentaje en cuanto a unidades físicas movilizadas con relación al total.
 - Es el grupo que menos capital moviliza con respecto a la inversión total.
 - Tienen una rentabilidad inferior y su manejo no es muy exigente.
 - Son los productos con más baja rotación.
 - En el stock es normal tener pocas unidades de estos artículos.
 - Los pronósticos poco funcionan a la hora de estimar la demanda de este tipo de referencias.
 - Presentan el mayor costo de venta, comparados con los productos A y B.
 - Son candidatos a convertirse en bienes obsoletos.

ii.Principios del ABC

El aporte de la clasificación a la rotación total es igual a su contribución a las ventas, de forma que:

- Los ítems **A** contribuye con el 80% de las ventas y con el 80% de la rotación total de los inventarios.
- Los ítems **B** constituyen con el 15% de las ventas y con el 15% de la rotación de total de los inventarios.
- Los ítems **C** contribuyen con el 5% de las ventas y con el 5% de la rotación de total de los inventarios

Figura Nro 03
Modelos de Control de Inventario



Fuente: Gestión Logística Integral - p. 142

b) Método Just In Time (JIT):

Según J.Hay (1987) señala que es una filosofía industrial, de eliminación de todo lo que implique desperdicio en el proceso de producción, desde las compras hasta la distribución. Con una filosofía bien ejecutada, la empresa puede hacer de su fabricación un arma estratégica.

La eliminación de desperdicio tiene como resultado a largo plazo un proceso fabril tan ágil, tan eficiente, tan orientado a la calidad y tan capaz de responder a los deseos del cliente.

Con un sistema de fabricación más eficiente y menos derrochador, las empresas ya no tendrán que depender del mercadeo y de la publicidad como únicos medios para hacer distinguir sus productos y captar una parte del mercado. (p. xi-xii)

2.2.1.4 MEDICIÓN DEL CONTROL DE INVENTARIOS:

A continuación, para la medición del Control de Inventarios usaremos lo siguiente:

a) Kárdex:

Según Carreño (2016) enseña que es un documento físico o electrónico que registra las transacciones de ingresos y las salidas de un almacén. Se consideran los ingresos a las entradas de producción, transferencias entre almacenes y/o devoluciones de los clientes, entre otros. Son salidas las ventas, transferencias, las devoluciones a proveedores, etc. (p. 49-53)

Según Carreño (2016) muestra que los aspectos del kárdex son: (p. 49-53)

i. Ecuación de ajuste:

Nos permite controlar los kárdex en los almacenes; para esto, calculamos el inventario final de un periodo a través del inventario inicial de dicho periodo y las transacciones realizadas en dicho periodo.

$$If = Io + ENT - SALID$$

Dónde:

If = Inventario final

Io = Inventario inicial

ENT = Entradas o ingresos al almacén

SALID = Salidas o despachos del almacén

ii. Valorización:

Es un método mediante el cual se puede determinar el valor de los inventarios que mantiene la empresa y, por consiguiente, los costos de posesión de inventarios. Existen 3 métodos de valorización de kárdex pero el más comercial es el PEPS.

b) Valuación de los Inventarios:

De conformidad con los autores Rueda y Rueda (2013), en el artículo 62° del T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes, empresas o sociedades en razón de la actividad que desarrollen, deberán practicar inventarios, valorar sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos.(p. 77)

i.Método PEPS:

Según Carreño (2016) explica que mediante este método los bienes comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, los productos que queden en existencia final serán los adquiridos o producidos recientemente. (p. 49-53)

ii.Método promedio ponderado:

El autor Mamani (2014) alude que se requiere considerar las cantidades de unidades incorporadas con distintos precios de tal forma que se le dé importancia al volumen de las unidades producidas; posteriormente, la suma de precios totales se divide entre el total de las unidades. Este método teóricamente determina un nuevo costo unitario, este puede ser más alto o más bajo que el costo medio existente, es decir este método tiende a nivelar las fluctuaciones de los costos unitarios establecidos. El procedimiento para evaluar los inventarios bajo el método promedio, es considerar que cuando se reciben materiales o mercaderías disponibles para la venta o consumo. El nuevo precio resultante se emplea entonces para valorizar la salida de las existencias y el inventario al final de un periodo. (p. IV-8-IV-9)

2.2.2 GESTIÓN LOGÍSTICA:

2.2.2.1 Definiciones:

2.2.2.1.1 Gestión:

El autor Beltran en su libro “Indicadores de Gestión”, define como el conjunto de decisiones y acciones que llevan al logro de objetivos previamente establecidos. (p. 24)

a) El control de gestión:

El autor Rubio (2008) en su libro “Introduccion a la Gestion Empresarial”, Alude que para realizar un buen control de la gestión de una empresa, se deben tener en cuenta tres funciones principales: (p. 14-15)

- Cuál será la finalidad y la misión de la organización definiendo claramente sus objetivos.
- Preparación del personal de la empresa para que trabaje con eficacia a través del reciclaje y de la formación permanente.
- Identificar - mejorando o corrigiendo - los impactos de los cambios sociales que puedan afectar a la organización, teniendo en cuenta sus efectos y adaptarlos convenientemente al objetivo y misión de la organización.

Aunque estas funciones principales se estudian con mayor detalle en temas posteriores, hemos de hacer hincapié aquí en que el trabajo de la gestión exige al director de la empresa cualidades excepcionales. El dirigente en las sociedades industriales actuales ocupa un puesto de responsabilidad y liderazgo, similar al que en épocas pasadas ocupaban militares y sacerdotes.

Para concebir el papel de la gestión en el mundo de la empresa es esencial comprender que las personas tienen una naturaleza orgánica en vez de mecánica. En definitiva, nos parecemos más a los sistemas del mundo natural que al de las máquinas.

Una empresa progresa a través de un complicado desarrollo de relaciones que afectan a toda su organización, en vez de un comportamiento, según unos principios simples de causa- efecto.

Pongamos un ejemplo, entre un cuerpo humano y un automóvil: si una pieza del coche falla, es posible que afecte al funcionamiento del mismo durante un determinado tiempo hasta que ésta se sustituye por otra, y el coche funcionará como antes de la avería. Pero si una parte del cuerpo humano falla, seguro que afectará a todo el organismo, incluso a sus partes intangibles, como son el humor, los sentimientos, el apetito, etc.

Tal vez se pueda reemplazar ese órgano, o quizás no, pero el mero hecho de sustituirlo alterará el ciclo vital de la persona. En muchos aspectos el organismo de la persona nunca podrá funcionar como antes de la

operación. Habrá cambiado, incluso tal vez haya mejorado, pero nunca será igual.

Otro elemento comparativo, es el paso del tiempo y su efecto en toda la organización. En el ejemplo del coche, las partes mecánicas se desgastarán con el tiempo, pero al estar normalizadas, podrá ser sustituidas por otras según un programa de mantenimiento que permitirá al vehículo seguir funcionando.

En el caso de las personas, con el tiempo irán cambiando: la percepción, la experiencia, la motivación. El proceso de envejecimiento afectará su actitud y su comportamiento. Además, los grupos de personas dentro de la organización actúan de forma distinta según el estadio de la vida en que se encuentren. Todo cambio impuesto en el grupo, por ejemplo - cambio en el personal -alterará su naturaleza, incluso sus expectativas.

Este ejemplo determina la importancia que en la gestión general de la empresa tiene el desarrollo de los Recursos Humanos.

Por tanto es básico que el responsable de esta función conozca los aspectos esenciales de la organización y no considere ésta como un mero sistema mecánico, si no, fracasará sin duda en sus objetivos. Este hecho es el que hace que la labor de los directivos, en este campo, sea un reto permanente. La forma en que cambien, para bien o para mal, se deberá en gran parte a las habilidades "humanas" del gestor. La vinculación entre proyecto económico y cultura de la empresa son tan fuertes, que en algunas empresas se confunden ambos aspectos.

Podemos afirmar que, la gestión de los Recursos Humanos tiene un papel muy importante en la estrategia de la empresa, mucho más importante del que ha desempeñado tradicionalmente.

2.2.2.1.2 Logística:

Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial”, consiste en planificar y poner en marcha las actividades necesarias para llevar a cabo

cualquier proyecto. Para ello se tienen en cuenta las variables que lo definen, estableciendo las relaciones que existen entre ellas. (p. 8)

a) Objetivos de la Logística:

De acuerdo al autor Mora en su libro “Gestión Logística Integral”

El objetivo de la logística es aumentar las ventajas competitivas, captando y reteniendo clientes y generando un incremento en los beneficios económicos obtenidos por la comercialización y producción de los bienes y servicios mediante la interacción de las actividades enumeradas anteriormente; Distribución física, aprovisionamiento de materias primas, manejo de información, tiempos de respuestas, control del nivel de inventarios, estudio de la demanda, servicio al cliente. Todo ello se traduce en una tasa de retorno de la inversión más elevada con un aumento de la rentabilidad.

Otro de los objetivos primordiales de la logística es reducir costos y contribuir sustancialmente a las utilidades de las compañías, mediante la racionalización y optimización de los recursos utilizados. (p. 34)

Se tienen entonces los siguientes objetivos:

- Asegurar que el menor costo operativo sea un factor clave de éxito
- Suministrar adecuada y oportunamente los productos que requiere el cliente final.
- Convertir la logística en una ventaja competitiva ante los rivales.

Para ser competitivo en un esquema tradicional, elevar el precio de venta era la estrategia moderadora en los mercados protegidos y cerrados. Lo anterior ya no es posible porque en un mercado globalizado el precio no lo fija el productor, lo establece el consumidor. En consecuencia, la utilidad se plantea como:

Precio Mercado – Costo = Utilidad
--

b) Componentes de la logística:

El autor Mora en su libro “Gestión Logística Integral” dice que la logística es un conjunto de actividades que son repetidas muchas veces a lo largo de la cadena de abastecimiento, desde que las materias primas son convertidas en productos terminados y se agrega valor para los consumidores. Debido a que las fuentes de materias primas, fábricas y puntos de venta no están típicamente localizadas en los mismos lugares y el canal representa una secuencia de pasos de manufactura, las actividades logísticas ocurren muchas veces antes que un producto llegue al mercado.

Aun luego, las acciones logísticas se repiten también cuando los bienes son usados y reciclados en el canal logístico. (p. 32)

c) La logística comercial:

Según Gómez en su libro Gestión Logística y Comercial (2013) destaca que podríamos caracterizar la logística comercial como aquella parte de la actividad empresarial que tiene como finalidad la previsión, organización y control del flujo de materiales y de información, desde las fuentes de aprovisionamiento hasta el consumidor final. (p. 12)

La anterior definición es válida, pero podemos hacerle las siguientes precisiones:

- Solo tiene en cuenta el movimiento de materiales, cuando las empresas de servicios también pueden aprovechar las ventajas de la logística.
- No contempla otros conceptos como localización de las plantas, los niveles de inventarios o los indicadores de gestión.
- No está incluida la llamada logística inversa, es decir, el contemplar el canal de devolución de productos por ser perecederos, obsoletos o presentar desperfectos, ni los residuos que pueden generar.

Es un error muy común confundir los términos <<distribución física>> y <<logística>>. La distribución física se refiere a la unificación de cinco subsistemas (transporte de materiales, almacenaje, embalaje, carga/descarga y transporte de productos terminados). En cambio, la logística es mucho más amplia, va ligada a los procesos de todas las empresas. Por eso, más que estar preocupados por dar con una única definición de logística, debemos comprender su naturaleza como mecanismo de coordinación de las tres funciones básicas de la empresa: aprovisionamiento, producción y distribución. Estas, a su vez, tienen asociadas otra serie de sub funciones (como son las encuadradas en la distribución física) que también deben coordinarse.

Por tanto, la logística da soporte al aprovisionamiento, a la producción y la distribución, desde una visión de reducción de costes y de mejora en el servicio ofrecido al cliente. Pero sobre todo, debemos observarla como una herramienta estratégica extremadamente eficaz, capaz de gestionar de una forma más racional a la empresa y aumentar su nivel de competitividad.

d) La planificación logística:

Según Carreño (2016), autor del libro “Logística de la A a la Z” concluye que como cualquier otra actividad empresarial, la misión de la logística es contribuir a la consecución de los objetivos que se ha propuesto la empresa.

Para conseguirlo debe llevar acabo los tres estadios de planificación clásicos:

- Planificación estratégica
- Planificación operativa
- Planificación táctica

La planificación estratégica es el proceso de decidir sobre los programas que la organización va a emprender y sobre la cantidad de recursos que se van a asignar cada uno de ellos. En ella se decide sobre los objetivos de la organización y las estrategias para alcanzarlos. Los objetivos vienen determinados en las denominadas formulaciones estratégicas. Estas últimas surgen como respuesta a un cambio percibido o a una oportunidad de desarrollo empresarial.

En la planificación estratégica de la logística habrá que tomar decisiones sobre:

- El número de fábricas y almacenes.
- La localización de la planta
- El nivel y la dimensión tecnológica de las fábricas
- El Sistema de transporte

En la planificación táctica se desarrollan las funciones relacionadas con el <<qué se debe hacer>> (organigrama de la empresa), para llevar a cabo los objetivos formulados en la planificación estratégica, y se diseña el control de gestión del sistema, de forma que los directivos se alineen e influyan a otros miembros de la organización para que implanten las estrategias diseñadas anteriormente:

- Planificación de inventarios
- Políticas de rotación de los inventarios
- Diseño de las rutas de los materiales en el proceso logístico
- Ubicación de la logística en el seno de la empresa
- Diseño de almacenes
- Dimensión de la flota de transporte
- Recursos humanos requeridos

En la planificación operativa es necesario descender a las funciones básicas que conforman la empresa, asegurando que todas las tareas se

desarrollan con eficacia (obtener los objetivos) y eficiencia (con el menor coste posible).

En especial, la planificación operativa de la logística prestará atención a:

- La previsión de compras
- La previsión de ventas
- Los programas de almacén
- Los programas de transporte

2.2.2.1.3 Gestión Logística:

En la revista Management (2014), se redacta que la nueva realidad competitiva presenta un campo de batalla en donde la flexibilidad, la velocidad de llegada al mercado y la productividad serán las variables claves que determinarán la permanencia de las empresas en los mercados. Y es aquí donde la logística juega un papel crucial, a partir del manejo eficiente del flujo de bienes y servicios hacia el consumidor final.

Logística es un término que frecuentemente se asocia con la distribución y transporte de productos terminados; sin embargo, ésta es una apreciación parcial de la misma, ya que la logística se relaciona con la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos en su punto de origen, hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo.

De esta forma, todas aquellas actividades que involucran el movimiento de materias primas, materiales y otros insumos forman parte de los procesos logísticos, al igual que todas aquellas tareas que ofrecen un soporte adecuado para la transformación de dichos elementos en productos terminados: las compras, el almacenamiento, la administración de los inventarios, el mantenimiento de las instalaciones y maquinarias, la seguridad y los servicios de planta (suministros de agua, gas, electricidad, combustibles, aire comprimido, vapor, etc.).

Las actividades logísticas deben coordinarse entre sí para lograr mayor eficiencia en todo el sistema productivo. Por dicha razón, la logística no debe verse como una función aislada, sino como un proceso global de generación de valor para el cliente, esto es, un proceso integrado de tareas que ofrezca una mayor velocidad de respuesta al mercado, con costos mínimos.

Según, la revista **Council of Logistic Management**, define: a la Gestión Logística es la parte de la Administración de Cadenas de Suministros que “planea, implementa y organiza la eficiencia de los flujos directos e inversos y el almacenamiento de las mercaderías.

Según lo planteado podemos determinar que para tener una buena Gestión Logística se debe considerar a las siguientes dimensiones: Planificar, Implementar y Organizar.

2.2.2.2 DIMENSIONES:

2.2.2.2.1 Planificar:

Diaz (2016) Señala que, es sincronizar la gestión y los esfuerzos de la empresa, basándose en un pronóstico de cuanto podrían consumir los clientes. No solo por lo que ellos necesitan para su satisfacción, sino también por una serie de beneficios diseñados para ellos. (p. 202)

a) El volumen óptimo de pedido:

Gómez (2013) expone que el problema fundamental de la gestión de stocks se centra en determinar cual tiene que ser la cantidad que se debe mantener en el almacén para evitar la ruptura del proceso productivo.

Esta cantidad estará basada en factores como el volumen de pedido y el tiempo de aprovisionamiento. En definitiva, en calcular el nivel indispensable de inversión en existencias.

Recuerda que los pedidos conllevan dos tipos de costes: Fijos y variables. Cuanto mayor sea el pedido menor será la parte proporcional de costes fijos que le corresponde a cada pedido, ala para que se pueden obtener

ventajas comerciales como descuentos por volumen. Pero a mayor volumen de pedido también serán mayores los costos de almacenamiento o posesión (además de los intereses y el coste de oportunidad).

La empresa deberá armonizar, por tanto, los costes de posesión y los de gestión de pedidos para que sean mínimos.

Entre los modelos de previsión perfecta, que tratan de determinar el stock óptimo, se pueden destacar los siguientes:

- Los modelos de previsión perfecta, que se caracterizan porque el ritmo de salida de los artículos almacenados es conocido.
- Los modelos estocásticos, en ello no se conoce el ritmo de salida, lo que obliga a introducir la probabilidad para la resolución de los distintos problemas de almacén(p. 96)

b) Planificación de la demanda:

i. Sales & Operation Planning (S&OP)

Diaz (2016) cita que toda la empresa debe estar involucrada en formular esta planificación. Depender de un sola área o división sería irresponsable. Corresponde a todas las demás áreas, así como el CEO o el líder organizacional lograr una comunidad orgánica fusionada y simbiótica que le permita obtener los resultados deseados.

Por lo tanto, la irresponsabilidad de la planificación de la demanda no es solo del área de ventas, ya que no se trata de un pronóstico de ventas, no es tan solo presentar las ventas históricas y proponer una meta.

Muchas empresas en Perú y en Latinoamérica, pese a lo absurdo que pueda parecer, aun se resisten a seguir estos lineamientos que les ayudarían a ordenarse, pues sabrían que deberían ejecutar en los próximos periodos.

Por el contrario, simplemente tienen una estrategia push: fabrican o compran hasta abarrotar los almacenes y luego solicitan al área de ventas la colocación de pedidos para vaciar los almacenes. Cuando ello no ocurre, aunque se ofrezca los productos con descuentos del 50,

60 o 70% (a veces es mejor vender por debajo del costo), entonces es una mala gestión de ventas. Y si otro año no es tan bueno, es más o menos, o es malo, sucedió por responsabilidad de marketing y ventas. La realidad es que solo se está tomando en cuenta la punta del iceberg. La relación entre los clientes y los vendedores (proveedores) es fundamental para definir el tipo de alianzas simbióticas a establecer. No se puede simplemente observar al cliente como un intermediario hacia los consumidores finales. Más bien, hay que solventar redes de comunicación que sean fluidas y sólidas. (p. 202)

ii. Métodos para interconectar a clientes y proveedores (vendedores)

Diaz (2016) expresa que si una vez que en la empresa se toma conciencia de que la planificación de la demanda es una etapa obligatoria e indispensable para ordenar la gestión de la empresa, se debe ejecutar una planificación consensuada y simbiótica. (p. 203-205)

- **Respuesta rápida.-** Los vendedores (quienes proveen) reciben la información generada en los puntos de venta del cliente. Utilizan esa información para sincronizar sus operaciones y sus stocks con las ventas que se ejecutan en dicho punto de venta. El cliente continúa colocando sus pedidos de forma individual, mientras que la información recibida por el vendedor es utilizada para perfeccionar su pronóstico.
- **Inventario administrado por el vendedor.-** Este método tiene como asidero la mejor comprensión de la gestión y control del inventario por parte del vendedor (quien provee). Permite que los vendedores gestionen sus propios inventarios, reduciendo el número de intermediarios en la cadena de suministro. Así pues, aumenta la visibilidad y trazabilidad de la cadena y reduce los niveles de stock a lo largo de la cadena. Se traslada mayor responsabilidad a los vendedores y surge un nivel de coordinación directo.

- **Planificación de abastecimiento continuo.-** Los vendedores (quienes proveen) reciben los datos del punto de venta del cliente para preparar las cargas en intervalos regulares. Esto con el fin de asegurar un flujo de stock al cliente en niveles máximos y mínimos. Los niveles de stock pueden variar en función de parámetros de estaciones, de demanda, de campañas, promociones o de cualquier otra variable de demanda externa que se pacte.
- **Respuesta eficiente a consumidor.-** Este método proviene del sector de los alimentos en Estados Unidos. Así pues, manufactura y supermercados realizan un pacto de cooperación, con el fin de compartir información en tiempo real, en cuatro áreas principales: categorías, reposición continua, actividades y empadronamiento. La reposición continua permite gestionar los stocks según el modelo Just in time.
- En este método, los productos ya no son almacenados en centros de distribución, sino son trasladados rápidamente a través del modelo cross-docking. La información compartida asegura la secuencia más apropiada para la distribución. En este escenario hay que emplear adecuadamente las capacidades de cubicación de las unidades de transporte, de lo contrario esto podría resultar contraproducente.

2.2.2.2.2 Implementar:

Según la Real Academia Española (2018), significa poner en funcionamiento o aplicar métodos, medidas, etc. para llevar algo a cabo.

2.2.2.2.3 Organizar:

Díaz (2016) Señala que es la creación de una estructura en la cual cada equipo tiene actividades que puede ejecutar empleando sus destrezas, aptitudes y actitudes, para que brinde a los clientes o usuarios finales el producto que necesita. (p. 48)

i.Organización de las empresas:

Gomez (2013) en su libro “Organización Comercial en las Empresas” dice que para conseguir sus objetivos las empresas necesitan organizar de forma eficiente todos los elementos que intervienen en ellas (personas, capital, tecnología, materiales, etc.) La forma más frecuente de organización en empresas es mediante departamentos. La organización en departamentos es una forma de estructurar la empresa dividiendo el trabajo en unidades más pequeñas, más o menos autónomas, que se encargan de la realización de una actividad concreta dentro de la empresa.

La dirección de la empresa establecerá la estructura organizativa de la empresa. Al mismo tiempo, los departamentos deben estar coordinados entre sí por los directivos, que son los que tienen capacidad jerárquica y organizativa, puesto que la organización sabe quién está por encima de él y, por tanto, le manda, y quien está por debajo y le debe obedecer.

La jerarquía en muchas organizaciones tiende a diluirse porque se implantan nuevas formas de organización y maneras de trabajar en las que la autoridad está menos presente. (p. 11)

- La organización informal:

Gomez (2013) en su libro “Organización Comercial en las Empresas” detalla que paralelamente a la organización formal, existe una organización constituida por todas las relaciones que se establecen entre los miembros de una empresa sin que intervenga la dirección. Esta forma de organización se denomina organización informal, y que surge de forma espontánea y escapa al control de la dirección. En esta forma de organización las relaciones se establecen por amistad, afinidad (grupos de amigos, simpatías personales, relaciones fuera del trabajo, aficiones, etc.). La comunicación en la organización informal se establece por conversaciones espontáneas,

rumores, contactos en los descansos, etc. La autoridad pueden ejercerla, las personas que sus compañeros consideran <<líderes>>. La organización informal influye en la organización formal; para que una empresa funcione correctamente se ha de tener en cuenta la organización informal al establecer la formal; por ejemplo, cuando se nombre un jefe de departamento se intentará que sea la persona que ejerce mayor influencia en el grupo (el líder), o si existe un grupo de trabajo con buenas relaciones personales y muy unido, se procurará no disolverlo. (p. 11)

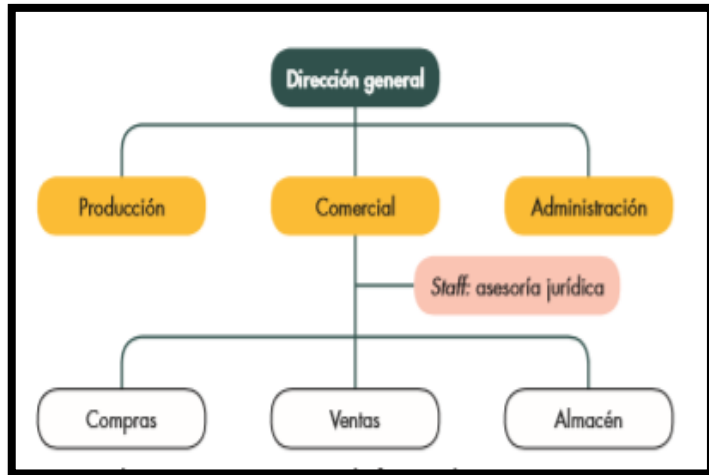
ii. Formas de organización comercial de las empresas

Gomez (2013) en su libro “Organización Comercial en las Empresas” sostiene que cada empresa tendrá una organización adaptada a sus objetivos, estructura, necesidades y actividad a la que se dedique. Naturalmente no será igual la organización de un banco, que la de una fábrica de automóviles, o un teatro.

Las formas más usuales de organización comercial de una empresa son: por funciones, por productos, geográfica, por clientes y mixta. (p. 12-14)

- **Organización por funciones.**- Consiste en separar las actividades de la empresa en diferentes departamentos. En cada uno de ellos realizan funciones según el principio de especialización y, a su vez, todos los departamentos están coordinados por la dirección.

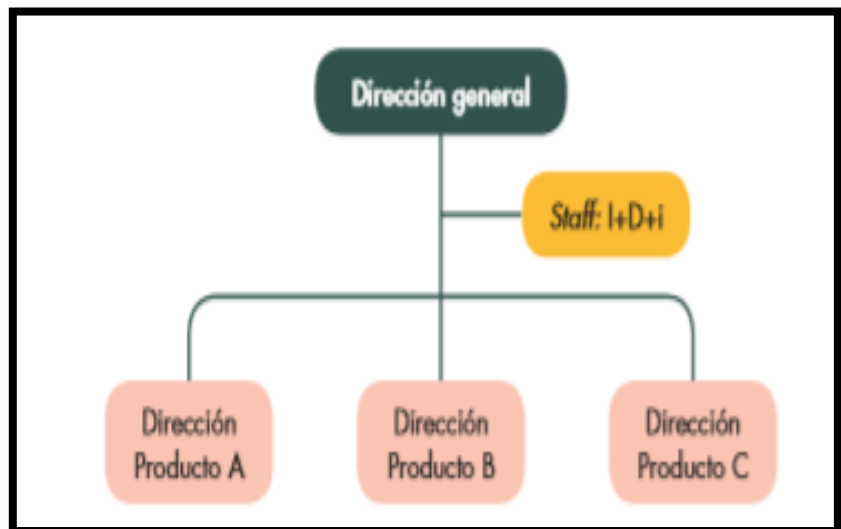
Figura Nro. 04
Organigrama de una empresa organizada funcionalmente



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 12

- **Organización por Productos.-** Se aplican en las empresas que comercializan productos muy distintos entre sí, o varias líneas de productos diferentes. Consiste en asignar un departamento a cada producto o línea de productos y, a su vez, cada producto se organiza funcionalmente.

Figura Nro. 05
Organigrama de una empresa organizada por productos



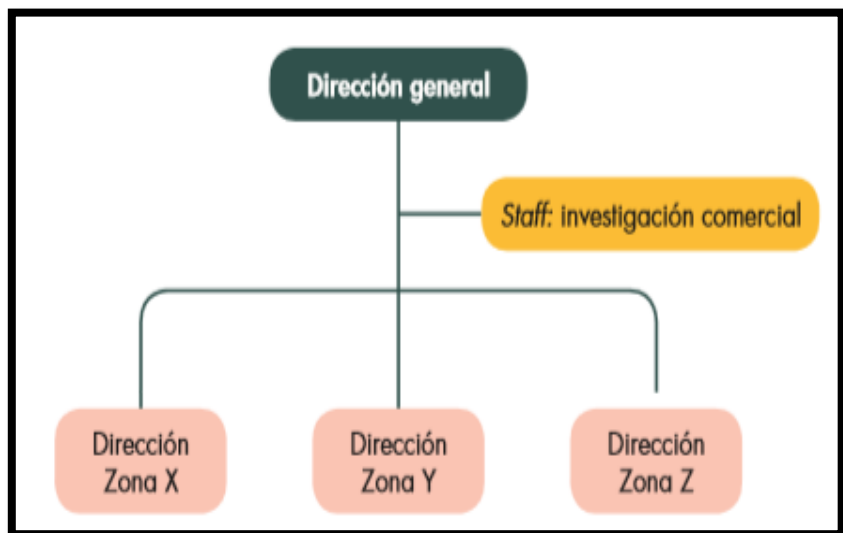
Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 12

- **Organización Geográfica.-** Consiste en subdividir en varios departamentos, uno para cada zona geográfica en que la empresa desarrolla su actividad.

La organización geográfica es eficaz cuando la empresa actúa en territorios muy diferentes donde, por ejemplo, se hablan idiomas distintos o presentan zonas con varias culturas. Estas circunstancias motivaran actuaciones comerciales diferenciadas.

Esta forma de organización es características de empresas multinacionales, o cuando en un mismo país existe variedad geográfica, lingüística o cultural.

Figura Nro. 06
Organigrama de una empresa organizada por productos



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 13

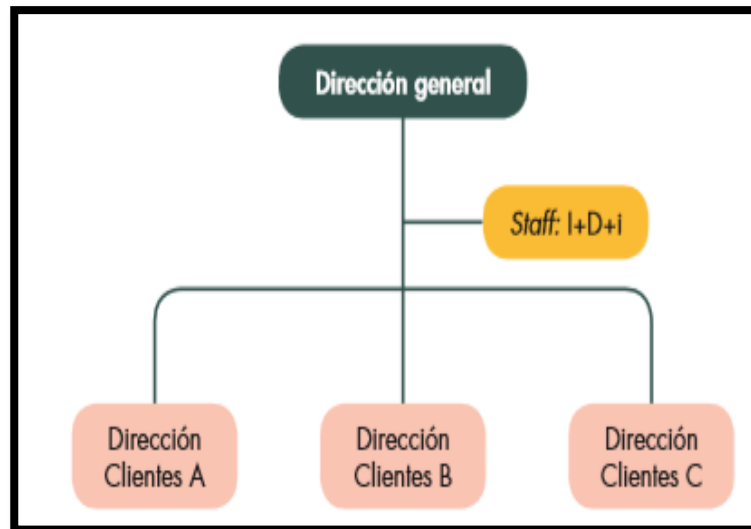
- **Organización por clientes.-** Este tipo de organización se establece cuando la empresa vende productos a grupos de clientes muy diferenciados, por ejemplo, a grandes superficies, a detallistas, a agrupaciones minoristas, a la Administración pública, a grandes empresas, etc.

Las políticas de ventas, precios, distribución, etc., variara en función del tipo de cliente al que va dirigido el producto, debido a

que cada grupo de clientes tiene peculiaridades en la forma de comprar y habra que gestionar la cartera de clientes de forma diferenciada.

Figura Nro. 07

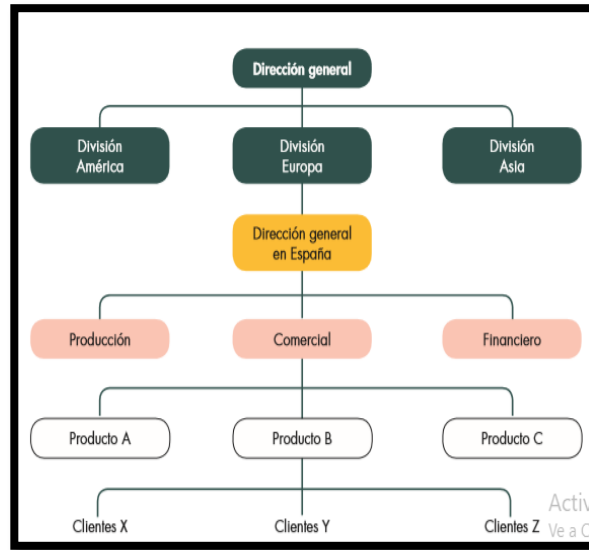
Organigrama de una empresa organizada por tipos de clientes



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 14

- **Organización mixta.-** Cuando las empresas alcanzan grandes dimensiones, la organización se va haciendo cada vez más complicada y surgen las estructuras mixtas. Si además desarrollan su actividad en varios países, pueden adoptar una organización geográfica por zonas y, dentro de cada zona, se pueden organizar por clientes o por productos y, a su vez, estos se estructuran de forma funcional

Figura Nro.08
Organigrama de una empresa organizada de forma mixta



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 14

2.2.2.3 MODELOS DE GESTION LOGISTICA:

Para tener una adecuada Gestión Logística indicamos los siguientes modelos:

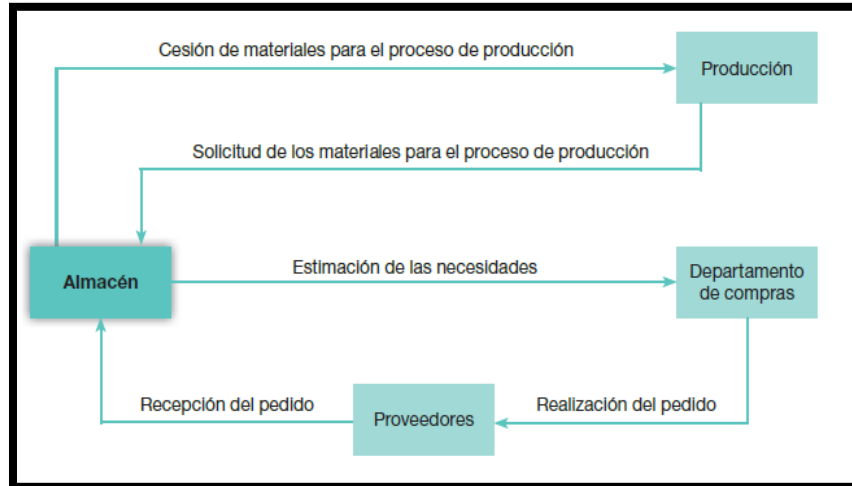
a) La Gestión de Compras:

- i. **La función de aprovisionamiento.** El autor Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial” anuncia que las actividades de la empresa pueden definirse, en un sentido amplio, como aquellas actuaciones que se realizan encaminadas a la obtención de un logro. Dichas actividades no están asociadas a ningún proceso en particular de los que se realizan en el seno de la organización, sino que forman parte integrante de todos ellos al mismo tiempo.

Para realizar su actividad productiva las empresas utilizan la división funcional e trabajo, separando las tareas según las principales actividades. Así, las tareas relacionadas con la fabricación se incorporan al departamento de producción, las relaciones con la comercialización al e marketing, y así sucesivamente. E trabajo de cada uno de estos departamentos puede a su vez subdividirse en otras unidades para un mejor control.

A continuación vamos a estudiar una de estas unidades en las que se descompone la empresa: (p. 56)

Figura Nro. 09
La función de aprovisionamiento



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 56

La necesidad de esta función viene motivada por una serie de factores que resumimos a continuación:

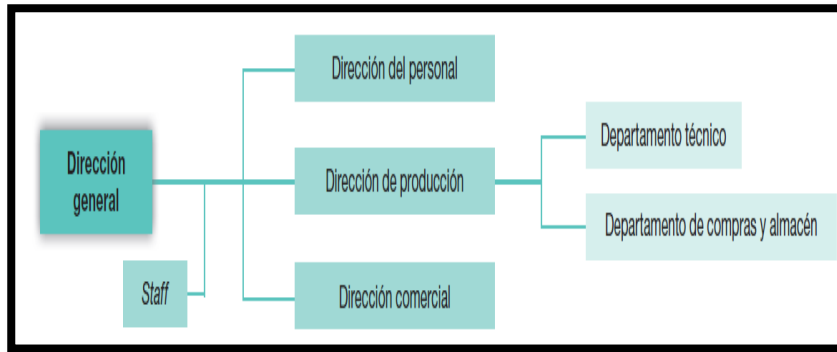
- Variaciones estacionales en los precios.
- Descuentos por volumen en las adquisiciones.
- Incertidumbre, tanto en la demanda de los productos que vende como del plazo de los productos que compra.

- **Concepto de la función de aprovisionamiento.-** Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial” asevera que está compuesta por aquellas actividades que se ejecutan con la finalidad de seleccionar, adquirir y almacenar materias primas necesarias en el proceso productivo.

Al igual que sucede con cualquier otra actividad que realiza la organización, el conjunto de operaciones que compone la función de aprovisionamiento debe estructurarse de modo que se mejore el

rendimiento de las personas, se controlen los costes y se mantenga a la empresa en consonancia con su entorno. (p. 56)

Figura Nro. 10
El departamento de compras y almacén



Fuente: Organización Comercial de las empresas – p. 56

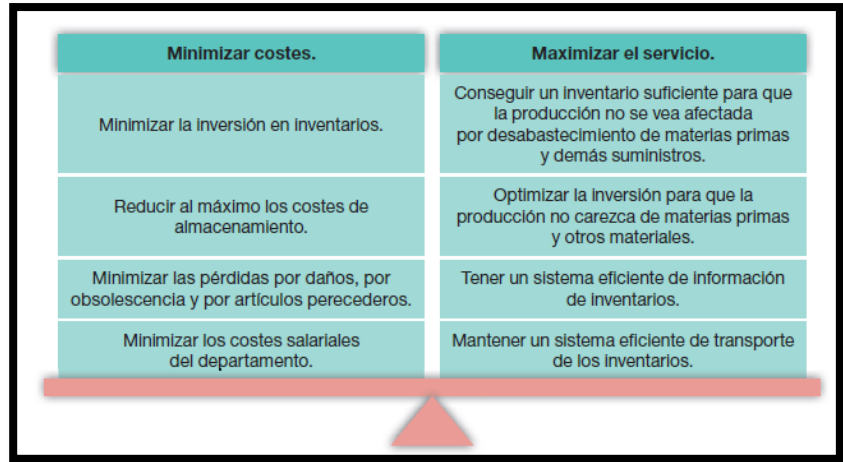
La importancia de una buena política de aprovisionamiento es obvia, por varias razones:

- Es la principal relación de la empresa con el proveedor, y a aquella le interesa tener cuanto antes el producto solicitado.
- Desde el punto de vista comercial, a la empresa le conviene tener el menor stock de materiales inmovilizados, pues una gran cantidad de existencias en el inventario puede acarrear costes excesivos (mantenimiento, almacenaje, etc.) y disminuir la competitividad de la empresa.

- **Objetivos de la función de aprovisionamiento**

Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial” asegura que entre los objetivos de una buena política de aprovisionamiento podríamos citar los siguientes: (p. 57)

Figura Nro. 11
El equilibrio de la función de aprovisionamiento



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 56

En la figura, la balanza aparece en equilibrio, pero las fuerzas de unos u otros objetivos, en función de la importancia que se le dé en cada momento, harán que se incline hacia uno u otro lado. El departamento de aprovisionamiento, al igual que el resto de áreas de la empresa, tiene como misión contribuir a los objetivos finales de la organización; por lo tanto, sus esfuerzos deberán ir encaminados a un continuo restablecimiento del equilibrio de la balanza.

ii. La función de compras:

Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial” indica que la realización de las compras en la empresa se inserta dentro de la función más amplia de aprovisionamiento.

La función de compras es la responsable del proceso de adquisición de insumos y materiales, en la cantidad necesaria, con la calidad adecuada y a un precio conveniente, puestos a disposición de la empresa en el momento requerido.

El departamento de compras es el encargado de recibir las solicitudes de los materiales necesarios, de buscar los proveedores adecuados y

de realizar las gestiones oportunas para que lleguen a los inventarios de la empresa.

Observamos como la función de aprovisionamiento, además de la gestión de compras, comprende las operaciones de recepción y almacenamiento de los materiales. (p. 58)

- **Objetivos de la función de compras:**

Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial” Menciona que la función de compras tiene fijados los siguientes objetivos:

- Dar continuidad en el abastecimiento.
- Asegurar la calidad y cantidad de los suministros.
- Definir el nivel de inventarios, evitando roturas de stocks y mermas por obsolescencia y deterioro.
- Estudiar nuevas fuentes de suministros.
- Mantener los costes de adquisición y mantenimiento de stocks a niveles adecuados.

Para alcanzar los objetivos anteriores es necesario que se tomen decisiones respecto a:

- Las especificaciones de los productos a adquirir. Si los productos son estándar deberán existir reglas claras preestablecidas; si no lo son, se deberá designar a las personas encargadas de realizar las descripciones necesarias para su adquisición.
- Los detalles sobre las autorizaciones de solicitudes y órdenes de compra, y la colocación de las mismas con el proveedor seleccionado.
- Las políticas de control de calidad en las que se fijan estándares, se evalúa la capacidad de los proveedores y se

verifica el cumplimiento de la calidad requerido de los suministros, de forma que el mejor proveedor no solo debe dar un buen precio, sino también satisfacer los estándares de calidad, así como la entrega en el tiempo oportuno.

Por todo lo anterior, podemos indicar que la función de compras tiene una serie de actividades que la diferencian significativamente de las de otros departamentos, y que podemos resumir en: (p. 58)

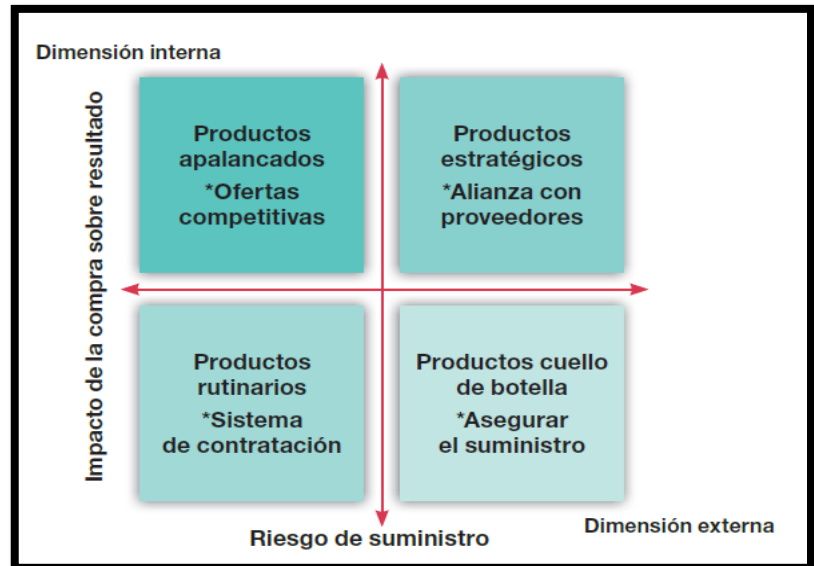
- Estudio de las fuentes de suministro.
- Búsqueda, selección y evaluación de proveedores.
- Control de las especificaciones de calidad requerida.
- Gestión de negociación: incluye precios, condiciones de pago y plazos de entrega.
- Seguimiento de las operaciones realizadas en todos los acuerdos y condiciones establecidas con el proveedor.
- Mantenimiento de un registro actualizado de productos con información referida a características técnicas, códigos de identificación, suministradores, precios y condiciones de entrega y pago.
- Realización de pedidos, determinando los volúmenes y fechas de lanzamiento previstos.
- Recepción del pedido y su control de calidad.

iii. La Matriz de Kraljic

Según Gómez (2013) en su libro “Gestión Logística y Comercial” expresa que es un modelo en el que se agrupan los productos comprados por la empresa en función de dos parámetros:

- Impacto que tiene la compra en el resultado de la empresa.
- Riesgo en el suministro de dichos productos. (p. 59)

Figura Nro. 12
Matriz de Kraljic



Fuente: Organización Comercial de las empresas - p. 59

Observamos que en la matriz se establecen cuatro cuadrantes:

- **Productos apalancados.-** Son aquellos de los que existe una alta oferta en el mercado, por lo que siempre existirá una alternativa de proveedor. El precio es el parámetro esencial a la hora de la elección del artículo. Su importancia en el desarrollo del producto o servicio que ofrece la empresa es elevada.
- **Materiales estratégicos.-** Son aquellos que hay que planear con mayor detenimiento, ya que tienen tanta o más importancia que los anteriores como componente de los productos de la empresa, pero existe poca oferta en el mercado. Es por ello que, una vez seleccionado el proveedor, se generan acuerdos a largo plazo para lograr un abastecimiento seguro.

- **Productos rutinarios.-** Son aquellos que combinan un bajo impacto económico y un bajo riesgo de suministro. La estrategia empresarial en este tipo de producto pasa por la simplificación de los procesos administrativo, la estandarización y reducción de referencias, la reducción en el número de proveedores y la búsqueda de sistemas de contratación que agilicen el proceso.
- **Materiales cuello de botella.-** En realidad, estos insumos no tienen un mayor impacto financiero en el producto total, pero su ausencia genera un estrangulamiento en la elaboración de los productos. Suele ser pequeñas piezas de dimensiones especiales, etiquetas con información particular, todos ellos sin un valor elevado. Pero sin ellos el producto no podría ser terminado o despachado. Para estos casos, la estrategia se orienta hacia el abastecimiento en volúmenes, sumiendo que se incurre en ciertos costes de almacenamiento, pero su reducido tamaño y su bajo valor monetario supondrán que no tengan un impacto significativo sobre dichos costes.

b) Gestión de Inventarios:

Según Diaz (2016) La gestión de inventarios dentro de almacenes es el conjunto de acciones que, involucrando al mantenimiento, procura la salvaguarda de todo el catálogo de productos. Por ende, son esas actividades que se realizan dentro de una organización y que devienen en costos, pero que, por lo general, quedan como costos ocultos. (p. 157)

- **Toma de Inventarios Físicos.-** Diaz (2016) Un inventario es un catálogo de productos. Una gestión de inventarios es un manejo de catálogos. El manejo involucra el conocimiento de este producto. Sin el conocimiento no se puede gestionar los inventarios apropiadamente. Y es que no es igual una varilla de acero corrugado de 5/8 que una e

7/8. En la toma de inventarios se corroboran las diferentes variedades de ítems y su estado, asimismo, se verifica el stock de todos los ítems.
(p. 157)

c) **Gestión de las existencias**

- **Funciones del departamento de aprovisionamiento**

Para conseguir que el flujo logístico de productos o servicios llegue a los clientes cuando, cuanto, donde y como desean, al menos cote, debemos iniciar el proceso a partir de las relaciones con nuestros proveedores. Por lo tanto, el flujo logístico integral parte del proceso de aprovisionamiento, pasa por el proceso de producción y termina en el proceso de distribución física.

En la gestión de compras se centró, dentro del proceso de aprovisionamiento de los materiales, en la función de compras, pero este proceso comprende también la función de almacén.

El proceso de aprovisionamiento es el conjunto de operaciones que pone a disposición de la empresa, en las mejores condiciones posibles de cantidad, calidad, precio y tiempo, todos los materiales y productos del exterior necesarios para el funcionamiento de la misma y de su almacenamiento, de acuerdo con los objetivos que la dirección de la empresa ha definido.

- **Fase de la gestión de compras**

El departamento de compras tiene como objetivo principal proporcionar los elementos necesarios que se deban adquirir en el exterior para realizar el proceso de producción, en la cantidad necesaria y con el mismo coste. Es el departamento responsable de negociar el precio de los materiales con los proveedores.

Dentro de las funciones propias de compra podemos enumerar las siguientes:

- Localizar, seleccionar y establecer las fuentes de abastecimiento de los materiales y demás suministros de la empresa.
- Seleccionar a los proveedores en función de criterios previamente establecidos.
- Cotejar los precios, calidad y transporte de los materiales.
- Negociar condiciones de entrega y de pago, así como las de devolución, en su caso, de los materiales.
- Emitir las órdenes de compra, según las condiciones acordadas con los proveedores.
- Recepción y almacenaje de los materiales. Esta función depende del departamento de almacén.
- Efectuar la clasificación de los materiales.
- Llevar el control de existencias.
- Para realizar todas las funciones debe disponer de los controles de información necesarios para conocer, en todo momento, canales alternativos de proveedores, precios de mercado de los elementos, etc., para que todas las adquisiciones se realicen al mínimo coste con el nivel óptimo de calidad.

- Fase de la gestión de almacén

El almacén es el lugar físico donde se recibe la mercancía del exterior (proveedores) o de otras secciones de la empresa (fabrica), con la finalidad de reservarlas y custodiarlas para que sean utilizadas n el proceso productivo (materias primas, productos semi terminados, etc.) o puestas a disposición de los clientes (productos terminados).

La finalidad de la posesión de inventarios o stocks en el almacén es:

- Evitar que la empresa se demore en las entregas a sus clientes.
- Garantizar la continuidad del proceso productivo.

- El volumen de existencias en los almacenes está condicionado por dos variables:
- La demanda.
- El plazo de entrega de los proveedores.

Estos parámetros no se conocen con certeza, por lo que obligan a tener en almacén una cantidad de stocks que eviten la ruptura del proceso productivo.

Por otro lado, la estacionalidad de los productos obliga a la empresa a mantener un stock mínimo para atender a la demanda. En épocas de fuerte demanda será necesario contemplar un mayor incremento de stocks en los almacenes de la empresa.

d) Gestión de Stocks:

Diaz (2016) denota que los inventarios presentan una serie de patrones o estándares para clasificar y codificar, de acuerdo a las características generales y propias de los productos. A través de ellas se otorgara un tratamiento personalizado a las existencias. Los inventarios son separados por características comunes y se crean los ítems como conjuntos de productos que poseen las mismas características. Por lo tanto, la gestión de stocks es el manejo de las cantidades de cada uno de esos ítems. (p. 171)

- **Rotación y Cobertura.**- Según Diaz (2016) la gestión de stocks es la forma o metodología de emplear las cantidades. A través de ella se busca obtener el máximo lucro de la inversión realizada en el stock guardado en los almacenes.

En la gestión de inventarios se busca la obtención de lucro a través del conocimiento del producto. Un neumático puede poseer las mismas medidas y marca, pero la cantidad de lonas y la aplicación pueden variar, por lo que al gestionarse el inventario se ejerce conocimiento

del producto, es decir, la gestión cualitativa. La gestión de stocks es la generación de conocimiento en cuanto a cantidades, rotación y reposición. En esto consistiría la gestión cuantitativa.

Ambas se combinan y trabajan de manera íntima e indisoluble. El stock está en constante fluctuación. No se mantiene estático. En palabras sencillas, no es el mismo. De ser lo contrario, es decir, que el stock haya permanecido estático por un año, entonces la gestión de stocks se estaría llevando de manera incorrecta, la empresa se encontraría en serios problemas de merma de su capital y de alto costo de oportunidad de nuevas inversiones. (p. 175)

2.2.2.4 MEDICION DE LA GESTION LOGISTICA:

Para obtener resultados adecuados, se debe emplear la siguiente medicion:

a) Satisfacción del Cliente:

Diaz (2016) Insinúa que así como existen personas con habilidades para la gestión de almacenes, otras, que pueden mostrar una formación académica estupenda, son, sin embargo, incapaces de tener iniciativas. En la conducta de estos últimos, la gestión logística no se haya como un principio para la satisfacción del cliente

Si se advierte que en cualquier proceso social productivo o de servicios se tiene como finalidad la satisfacción del cliente y su respuesta constante de compra de los mismos, entonces la tarea fundamental de todos los colaboradores - independientemente de su jerarquía o de su función - es mejorar la atención al cliente, lo que se concretara en mejores condiciones económicas.

Como la organización es sistémica, inevitablemente los efectos conductuales de una de sus áreas tendrán repercusión en las otras. Por tal motivo, en el presente siglo, la atención al cliente es una filosofía que tiene fuertes repercusiones en la percepción de la calidad, así como en el balance

de costo – beneficio que realizará el cliente al momento de decidir la compra. (p. 342)

i. Optimización de la satisfacción del cliente:

Diaz (2016) Indica que para optimizar la satisfacción del cliente es preciso elaborar elementos básicos que aseguren un proceso sostenido. De ahí que existan dos documentos fundamentales: el protocolo y el manual de atención al cliente. Antes de redactar estos documentos es importante definir la política de atención al cliente que tendrá validez para toda la organización.

No existe un protocolo exclusivo para el área de gestión de almacenes, porque las reglas de atención al cliente son corporativas. Sin embargo, en lo concerniente a los manuales si se pueden ampliar para constituir puntos específicos, teniéndose en consideración la interacción del equipo de gestión de almacenes con actividades externas e internas.

Como las reglas para la atención al cliente pueden variar según la filosofía de la empresa, pero lo que aquí se pretende es facilitar el desarrollo de los protocolos de atención al cliente, se van a desarrollar algunos pensamientos de importancia general, los cuales servirán para los responsables de elaborar el documento referido. Hay que recordar que todo documento debe estar <<vivo>>. Es decir, interiorizado por el personal al punto que dirija su comportamiento cotidiano. (p. 347)

2.3 DEFINICIÓN DE CONCEPTOS:

2.3.1 Para la Variable Control de Inventarios:

- **Accesibilidad.-** Es lo que va permitir al equipo de almacén ubicar prontamente a los artículos, otorgando la libertad de manejarse con suma confianza y autonomía. Diaz (2016), p. 88
- **Almacenamiento.-** Son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercancía. Son manejados a través de una política de inventario. Ésta

función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados. Manzur (2014)

- **Centro de Distribución (CD).**- Es un espacio físico donde se concentran productos provenientes de uno o varios puntos de producción. Ahí se realiza la gestión de almacenes con la consigna de atender de manera eficiente y eficaz al cliente interno o externo. Diaz (2016), p. 29
- **Control de Inventarios.**- Todos los procesos que sustentan y suministran, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costos de inventario. Vermorel (2013)
- **Disponibilidad.**- Es el manejo de las cantidades de cada uno de los productos utilizando métodos para intentar mantener los stocks en niveles adecuados, sin sobre dimensión que secuestre capital circulante y propicie pérdida de valor. Diaz (2016), p. 176-177
- **Gestión de Almacenes.**- Proceso dentro de la función logística de distribución, que se encarga de recibir, almacenar y movilizar dentro de un mismo almacén y hasta el punto de distribución final. Diaz (2016), p. 64

2.3.2 Para la Variable Gestión Logística:

- **Aprovisionamiento.**- Conjunto de procedimientos ejecutados para proveerse de los recursos materiales necesarios con los cuales cumplir los objetivos. El proceso de aprovisionamiento forma parte de la definición estratégica de la organización. Comienza a operar con la proyección de las demandas y termina cuando el producto o servicio gestionado es empleado adecuadamente en los procesos subsiguientes. Diaz (2016), p. 375
- **Centro Logístico.**- Es aquel almacén moderno y a la vanguardia que se imagina cuando se piensa en el futuro, pero ya es una realidad. Está atado a los productos, materiales e insumos en general, así como a cualquier tipo de inventario y a cualquier nivel de stock por inventario. Su objetivo es la excelencia en la creación del valor del producto de su contratante para llegar hasta el de su cliente, usuario o consumidor final. Diaz (2016), p. 30

- **Gestión Logística.-** La Gestión Logística es la parte de la Administración de Cadenas de Suministros que “planea, implementa y organiza la eficiencia de los flujos directos e inversos y el almacenamiento de las mercaderías. Council of Logistic (1998), p. 3
- **Implementar.-** Poner en funcionamiento o aplicar métodos, medidas, etc. Para llevar algo a cabo. Real Academia Española (2018)
- **Mantenimiento.-** Actividades que tienen como finalidad preservar, salvaguardar y conservar la operatividad de los productos o insumos que se encuentran en custodia de la gestión de almacén. Diaz (2016), p. 380
- **Organizar.-** Es la creación de una estructura en la cual cada equipo tiene actividades que puede ejecutar empleando sus destrezas, aptitudes y actitudes, para que brinde a los clientes o usuarios finales el producto que necesita. Diaz (2016), p. 48
- **Planificar.-** Es sincronizar la gestión y los esfuerzos de la empresa, basándose en un pronóstico de cuanto podrían consumir los clientes. No solo por lo que ellos necesitan para su satisfacción, sino también por una serie de beneficios diseñados para ellos. Diaz (2016) p. 202

2.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.4.1 HIPÓTESIS GENERAL

El Control de Inventarios incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017.

2.4.2 HIPOTESIS ESPECIFICAS

- El Almacenamiento de productos por detalle incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017.
- La accesibilidad inmediata de productos incide significativamente la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017.

- La disponibilidad inmediata de productos incide significativamente, en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017.

2.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Presentamos un resumen de la Operacionalización de Variables, el cual está comprendido en el Anexo Nro. 02 de la presente investigación.

**Cuadro Nro. 01:
Operacionalización de Variables**

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>X = (Variable Independiente)</p> <p>“Control de Inventarios”</p>	ALMACENAMIENTO	Lugares de almacenamiento.
		Políticas del Almacenamiento del inventario.
		Control Físico de artículos almacenados.
	ACCESIBILIDAD	Ordenamiento de productos.
		Distribución de almacén.
	DISPONIBILIDAD	Cantidad de productos.
		Calidad de productos.

Y= (Variable Dependiente) “Gestión Logística”	PLANIFICACION	Pronostico del consumidor.
		Oportunidad de compra
		Cantidad de compra
	IMPLEMENTAR	Poner en funcionamiento
	ORGANIZACION	Estructura Organizacional
		Funciones del personal.

CAPITULO III

METODOLOGIA

3.1 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se utilizó como método general el **científico** que según Sanchez y Reyes (2015) nos dice que es el camino a seguir mediante una serie de operaciones y reglas prefijadas que nos permiten alcanzar un resultado u objetivo, en otras palabras es el camino para llegar a un fin o a una meta. (p. 23)

Por otra parte, se utilizaron los siguientes métodos específicos que el autor Vara (2015) detalla de la siguiente manera:

- **Método Descriptivo.-** Especifica las propiedades, las características o perfiles importantes de personas, grupos, empresas, comunidades, etc. Realiza el análisis cuantitativo, usando estadística y finanzas (matriz de tabulación, análisis e interpretación). (p. 237)

- **Método Exploratorio.**- Examina un problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Realiza análisis cualitativo (codificación, tabulación, análisis de contenido). (p. 236)

3.2 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

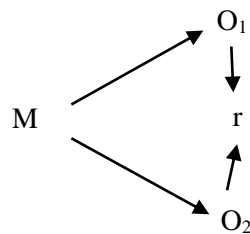
Por el tipo de investigación, el presente proyecto reúne las condiciones necesarias para ser denominada como investigación **básica**, ya que según Vara (2015) menciona que la investigación es tanto básica como aplicada. Todo depende de la creatividad del investigador. Hoy, las investigaciones tienen más valor si sus resultados aportan opciones para resolver problemas. (p. 235-236)

3.3 NIVEL DE INVESTIGACIÓN

En conformidad a los propósitos del estudio, ésta investigación se centra en el nivel **descriptivo – correlacional** que según Vara (2015) manifiesta que este nivel determina el grado de asociación entre varias variables. Las asociaciones entre variables nos dan pistas para suponer influencias y relaciones de causa- efecto. (p. 244)

3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de nuestra investigación es **descriptivo correlacional**, según Vara (2015) nos dice que este diseño nos permite determinar el grado de asociación entre varias variables. Las asociaciones entre variables nos dan pistas para suponer influencias y relaciones causa-efecto. Con el diseño correlacional no se puede analizar la relación causa-efecto, pero si sospecharlas. Si en la teoría dos variables tienen relación causa-efecto, entonces, se puede sospechar que tienen relación causal en los datos. (p. 246)



Donde:

O₁ Variable 1

O₂ Variable 2

r = relación entre las dos variables

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1 Población

Según Vara (2015) la población es el conjunto de sujetos o cosas que tienen una o más propiedades en común. Se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo. (p. 261)

La información sobre la población está compuesta por 80 empresas activas y vigentes del distrito El Tambo, el cual se obtuvo a la fecha de la encuesta con ayuda de la Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT).

Cuadro Nro. 02
Cantidad de Población

POBLACIÓN	
Empresas comercializadoras ferreteras del Distrito de El Tambo periodo 2017	80 empresas y/o negocios

Fuente: Consideraciones Éticas. p. 151

3.5.2 Muestra

Según Bernal (2010), la muestra que se utilizó en la presente investigación, es el resultado de la siguiente fórmula: (p. 183)

$$N = \frac{Z^2 \times P \times q \times N}{E^2 (N - 1) + Z^2 (p \times q)}$$

Dónde:

N = El total del universo (población)

n = Tamaño de la muestra

p = Proporción de administradores de empresas que están de acuerdo que el Control de Inventarios inciden en la Gestión Logística (p = 0.5)

q = Proporción de administradores de empresas que no están de acuerdo que el Control de Inventarios inciden en la Gestión Logística (q = 0.5)

Z = Valor de distribución normal estándar asociado a un nivel de confianza. Para la presente investigación se está considerando una confianza del 95%, siendo el valor de Z = 1.96

e = Error estándar de la estimación que debe ser 0.05

En conclusión:

$$n = \frac{3.8416}{0.0025} \cdot \frac{0.5}{79} \cdot \frac{0.5}{3.8416} \cdot \frac{80}{0.25} = 66$$

Cuadro Nro. 03

Empresas Ferreteras del distrito de El Tambo (Muestra)

N°	EMPRESAS ACTIVAS	RUC	DIRECCION
1	GRUPO CONSTRUCTOR CHARITOS S.A.C.	20600959361	Av. Mariscal Castilla Nro. 2099 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
2	PROMOTORES ELECTRICOS MILAGROS Y CESAR S.A.C.	20486833557	Av. 13 de Noviembre Nro. 591 (Frente Grifo TITAN) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
3	FERRETERIA EL TAMBO E.I.R.L	20132836648	Jr. Julio C. Tello Nro. 464 EL TAMBO JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
4	FERRETERIA CASO SCRL.	20443947401	Pj. Navarro Nro. 122 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
5	INVERSIONES SAGITARIO (TORRES CORONACION ARTURO JUAN)	10198830602	Av. Ferrocarril Nro. 2141 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
6	INVERSIONES SUMAR INGENIEROS S.A.C.	20487327558	Av. Julio Sumar Nro. 518 (A media cuadra de la Av. Huancavelica) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO

N°	EMPRESAS ACTIVAS	RUC	DIRECCION
7	INDUSTRIA FERRETERA R&C S.A.C.	20541511106	Av. Huancavelica Nro. 611 Urb. Millotingo JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
8	INDUSTRIA COMERCIO & FERRETERIA STHEFANY E.I.R.L.	20486131951	Av. Mariscal Castilla Nro. 1257 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
9	FERRETERIA SAN JOSE EIRL	20401576208	Av. Primavera Nro. 124 Urb. Gonzales (Av. Primavera N° 126) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
10	FIERROS IMAN S.A.C.	20492408213	Av. Huancavelica Nro. 2206 (Alt. Jr. Gabriela Mistral-Alt. ESSALUD) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
11	FIERROS COPERSA (VASQUEZ PEREZ ROLANDO FELIX)	10200590100	Av. Mariscal Castilla Nro. 2889 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
12	FERRETERIA BENY (CAPCHA NIETO BENEDICTA)	10198018029	Av. Mariscal Castilla Nro. 2384 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
13	FERRETERIA VIRGEN DEL CARMEN (MENDOZA SANABRIA NINOSKA JUDITH)	10200242373	Av. Mariscal Castilla Nro. 3084
14	DISTRIBUIDORA MAT. CONST. Y FERRETERIA SRL (DIMACOF)	20140231275	Av. Mariscal Castilla Nro. 2076 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
15	INVERSIONES LA INDUSTRIAL S.R.L.	20486798891	Av. Mariscal Castilla Nro. 1360 JUNIN
16	OSPINA S.A.C	20444927098	Av. Mariscal Castilla Nro. 1675 (Esq. Entre Manzanos y Mariscal Castilla) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
17	CERAMICOS Y FERRETERIA S.C.R.L	20486755653	Jr. Panamá Nro. 1580 (Esquina con Mariátegui) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
18	FERRETERIA LUMICENTRO PIANO SRL	20444831228	Av. Mariscal Castilla Nro. 2747 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
19	INVERSIONES FERRECOLOR S.C.R.L.	20486946165	Av. Mariscal Castilla Nro. 2852 (Parque Industrial) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
20	CENFECON EIRL	20486039630	Av. Mariscal Castilla Nro. 2073 (al costado de SEDAM El Tambo) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO

N°	EMPRESAS ACTIVAS	RUC	DIRECCION
21	AGREMIX E.I.R.L.	20541313568	Jr. Parra del Riego NRO. 375 (Oficina 502) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
22	GRUPO EMPRESARIAL MOLISA INGENIEROS S.A.C	20541386794	Av. Mariscal Castilla Nro. 2700 (Evitamiento y Mariscal Castilla) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
23	DISTRIBUIDORA VIDRIARTE S.A.C	20487099075	Jr. Sebastián Lorente Nro. 525 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
24	FIVCO MAQUINAS & HERRAMIENTAS S.A.C.	20541514466	Av. Mariscal Castilla Nro. 2731 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
25	IDIMA SAC.	20518164717	Jr. Nemesio Raez Nro. 1570 (una cuadra del BCP y bancos de EL TAMBO) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
26	MAESTRO PERU S.A.	20112273922	Av. Huancavelica 221 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
27	LIANKAR CONSTRUCTOR E.I.R.L.	20568744021	FRANCISCA DE LA CALLE N° 108
28	INVERSIONES & FERRETERIAS JR SAC	20601747660	PROLONGACION TRUJILLO N° 1198
29	FERRETERIA E INVERSIONES KEVIN S.R.L.	20487009009	WIRACocha N° 150 (3 ESQUINAS)
30	PAUCAR ALANYA ROCIO HERMELINDA	10407542059	HVCA N° 1598
31	QUISPE TOVAR NELLY	10199128855	HVCA N° 1567
32	SALAZAR ORIHUELA JORGE HUMBERTO	10198605749	AV. HUANCAVEICA NRO. 1568 (ENTRE AV MARIATEGUI Y JR RICARDO PALMA) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
33	PRIALE VILLAVERDE JENNIFER ROSSANA	10429912160	AV. HUANCVELICA NRO. 1551 (S67637295 ENTRE R. PALMA Y MAREATEGUI) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
34	STEEL SERVICE CENTER S.R.L.	20487336204	AV. HUANCVELICA NRO. REF (NROS 1520-1522MARIATEGUI Y RICARDO PALMA) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
35	DISTRIBUIDORA CUELLAR SAC	20443957899	JR. BOLOGNESI NRO. 501 (ESQUINA HUANCVELICA Y BOLOGNESI) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
36	FERRETERIA SAN PEDRO S.R.LTDA	20319349236	AV. HUANCVELICA NRO. 427 JUNIN - HUANCAYO - HUANCAYO

N°	EMPRESAS ACTIVAS	RUC	DIRECCION
37	BORJA VIVANCO MAXIMO TEOFANES	10199256641	AV. HUANCVELICA NRO. 1724 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
38	CARBAJAL BOZA MARLENY GUEDELIA	10236922044	HVCA N° 1734
39	PEREZ BONILLA RAUL LUIS	10199123225	AV. JULIO SUMAR NRO. 577 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
40	BISERT S.R.L.	20601149657	JR. JULIO SUMAR NRO. 448 INT. 0001 SEC. EL TAMBO SECTOR 08 (SL66978674-FRENTE DE COLEG.HARVARD) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
41	INVERSIONES MATECO E.I.R.L.	20568433964	JR. MARISCAL CASTILLA NRO. 3112 (CERCA AL ESTADIO) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
42	MATERIALES DE CONSTRUCCION EIRLTDA.	20360062857	JR. PABLO NERUDA NRO. 215 A.V. GONZALES JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
43	DISTRIBUCIONES REMASA SAC	20512903721	JULIO SUMAR N° 258
44	PEREZ QUISPE LIZ ESTELITA	10406906065	AV. INDEPENDENCIA NRO. 500 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
45	INVERSIONES FERROSOL S.A.C.	20486660431	AV. INDEPENDENCIA NRO. 542 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
46	FERRETERIA DORITA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20486755904	AV. INDEPENDENCIA NRO. 622 URB. JUSTICIA PAZ Y VIDA JUNIN-HUANCAYO-EL TAMBO
47	INVERSIONES NEHU S.A.C.	20568851707	AV. INDEPENDENCIA NRO. 620 (PASANDO ESSALUD A CINCO CUADRAS) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
48	TICSE BERNAOLA NANCY	10409502861	AV. INDEPENDENCIA NRO. 650 URB. EX PEAJE (EX PEAJE) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
49	MATECOFER EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20541454544	AV. INDEPENDENCIA MZA. L LOTE. 09 RES. SALA (4 CUADRAS DE ESSALUD - SALIDA PILCOMAYO) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
50	NORCLESA INVERSIONES E.I.R.L.	20541377451	AV. INDEPENDENCIA NRO. 970 (S.403573 ALT. CAMINITO DE HYO) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO

N°	EMPRESAS ACTIVAS	RUC	DIRECCION
51	AMARO GOMEZ BLANCA BEATRIZ	10210643490	AV. INDEPENDENCIA NRO. 926 A.H. JUSTICIA PAZ Y VIDA JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
52	VENTURA SILVA YOLANDA EMMA	10199979111	AV. INDEPENDENCIA NRO. 493 (FERRETERIA MERVEN) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
53	MAS TECHOS S.A.C.	20600298152	AV. INDEPENDENCIA NRO. 587 (ALT DE REGISTROS PUBLICOS) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
54	SALAS BEJAR PERCY WARREN	10239801191	AV. MARISCAL CASTILLA NRO. 1436 INT. 01 (3ER PISO ALTURA AV MARIATEGUI) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
55	DRAGON FERRETERIA E.I.R.L.	20568343035	JR. ATALAYA NRO. 1472 (ESQ CON AV INDEPENDENCIA) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
56	FERRECOLOR ECONOMICO S.A.C.	20601297991	AV. JOSE CARLOS MARIATEGUI NRO. 439 (ENTRE MARISCAL CASTILLA Y NEMESIO RAEZ) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
57	INDUSTRIAL Y SERVICIOS EL PACIFICO S.R.L	20444206439	AV. MARISCAL CASTILLA NRO. 1214 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
58	FERRETERIA LA ECONOMICA S.A	20402316927	AV. MCAL CASTILLA N° 2636
59	VILLAR MAGRO JANET TERESA	10200727261	AV. MARISCAL CASTILLA NRO. 2835 (MEDIA CDRA PARADERO LA ESTANCIA-P INDUST) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
60	MENDOZA SANABRIA LOURDES CONSUELO	10198625812	AV. MARISCAL CASTILLA NRO. 2833 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
61	NEGOCIACIONES SR.DE LOS MILAGROS S.A.C.	20486671638	AV. MCAL CASTILLA N° 3002
62	CHARITO HOUSE E.I.R.L.	20573875215	AV. MARISAL CASTILLA NRO. 2947 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
63	EMPRESA DISTRIBUIDORA INVERSIONES DEHUR PERU S.C.R.LTDA	20486401339	AV. MCAL CASTILLA N° 3062
64	EXIMPORT DISTRIBUIDORES DEL PERU S.A.	20100041520	AV. MARISCAL CASTILLA NRO. 1736 JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO

N°	EMPRESAS ACTIVAS	RUC	DIRECCION
65	INVERSIONES Y REPRESENTACIONES CHARITO S.A.C.	20486343975	AV. HUANCVELICA NRO. 2192 INT. OF.B (SEGUNDO PISO) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO
66	INVERSIONES CASO E.I.R.L.	20512071733	AV. JOSE CARLOS MARIATEGUI NRO. 791 (AL COSTADO DE SOLDADURAS INDURA) JUNIN - HUANCAYO - EL TAMBO

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.6.1 Técnicas de Recolección de Datos

En el presente estudio se utilizó la técnica de la entrevista ya que nos permitió tener datos exactos según las preguntas realizadas.

La entrevista según los autores Aragon y Silva (2004) señalan que es una forma de encuentro, comunicación e interacción humana de carácter interpersonal e intergrupar (esto es, dos o más de dos personas), que se establece con la finalidad, muchas veces implícita, de intercambiar experiencias e información mediante el diálogo, la expresión de puntos de vista basados en la experiencia y el razonamiento, y el planteamiento de preguntas. (p. 180-181)

Por otro lado, las respuestas a las preguntas realizadas en la entrevista fueron hechas según escalas tipo Likert para la valorización de los expertos. Se ha diseñado tablas con escalas cuantitativas con los siguientes juicios de valor: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3), Casi siempre (4) y Siempre (5).

El autor Vara (2015), indica que con estas escalas o secuencias ordenadas podemos medir el grado o la intensidad. Además, menciona que son adecuadas para evaluar actitudes, opiniones y la frecuencia de situaciones o hechos. Se presenta cada información y se pide al sujeto que elija uno de los puntos de la escala. A cada punto se le asigna un valor numérico. Así, el sujeto obtiene una puntuación respecto a la afirmación y al final obtiene su puntuación total sumando las puntuaciones obtenidas en todas las afirmaciones que miden el mismo concepto. Las respuestas deben reflejar una diferencia clara y estar balanceadas entre positivo y negativo. (p. 383)

3.6.2 Instrumentos de Recolección de Datos

El instrumento utilizado en la presente tesis fue el cuestionario por cada variable y sus indicadores respectivos, el cual se detalla en el Anexo Nro. 02.

El autor. Vara (2015) señala que el cuestionario es un instrumento cuantitativo que se usa para medir o registrar diversas situaciones y contextos. El cuestionario es estructurado, porque las alternativas de respuesta a cada pregunta tienen las opciones ya predefinidas. De esta forma, el análisis estadístico resulta mucho más fácil. (p. 321)

3.7 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Según Vara (2015), el procedimiento en la recolección de datos, contiene cinco pasos básicos: (p. 431)

- Procedimiento de Identificación y Contacto Muestral.
- Procedimiento de Identificación y adecuación del Instrumento de Recolección de datos.
- Procedimiento de aplicación de los instrumentos.
- Procedimiento de organización y tabulación de datos.
- Procedimiento de análisis de datos.

Por ende, en la presente investigación se ha realizado los siguientes procedimientos para poder recolectar datos:

- Se presentó una solicitud a la Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), en el que se ha pedido la relación de empresas ferreteras en el Distrito del Tambo.
- La SUNAT respondió nuestra solicitud indicándonos los procesos para la descarga de la información solicitada.
- Filtramos la información enviada para poder eliminar las empresas que estaban en condiciones no habidas, no activas y con baja de oficio del distrito del Tambo.
- Visitamos a las direcciones filtradas para aplicar nuestro cuestionario.
- Tabulamos los datos en una hoja de cálculo de Excel.
- Finalmente, se llegó al procedimiento de análisis de datos.

CAPITULO IV
RESULTADOS DE LA INVESTIGACION
ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

4.1 TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Respecto al procesamiento y análisis de datos, se han ordenado y clasificado de acuerdo a las variables y dimensiones de la presente investigación. Por otro lado, para realizar el análisis e interpretación de datos se utilizaron cuadros estadísticos realizados en hojas de cálculo de Excel y el programa estadístico SPSS.

El instrumento que usamos fue el cuestionario con 22 preguntas donde 13 de estas pertenecen a la variable “X” y 9 a la variable “Y”. Además, nuestro instrumento fue validado por nuestros asesores para tener mayor confiabilidad en los datos obtenidos y sean utilizados de manera eficiente.

Luego, el trabajo de campo se realizó para una muestras de 66 empresas comercializadoras ferreteras en el distrito del Tambo. Asimismo, se aplicó el cuestionario a cada administrador y/o encargado de cada empresa.

Los datos obtenidos han sido procesados y analizados mediante la estadística descriptiva e inferencial.

El autor Sanchez y Reyes (2015), mencionó que la estadística descriptiva consiste en la presentación de manera resumida de la totalidad de observaciones hechas, como resultado de recoger datos de una realidad o una experiencia realizada. Nos informa como se ha comportado la variable independiente ante la acción de una dependiente. (p. 176). Es así que, en el análisis descriptivo se utilizó el gráfico de barras, dado que la escala de medición es la ordinal.

También, el mismo autor indica que la estadística inferencial o inferencia estadística es aquella que ayuda al investigador a encontrar significatividad en sus resultados. En la estadística descriptiva, presentamos un resultado que presenta todo un conjunto de datos, en cambio en la inferencial estadística comparamos dos o más grupos de datos para poder determinar las posibles diferencias a encontrarse entre ellos, si son diferencias reales o son debidas solamente al azar.

En el análisis inferencial nos basamos a las hipótesis realizadas para utilizar el coeficiente de Tau D Kendall y verificar el nivel de significancia que tienen nuestras variables

4.2 PRESENTACION DE RESULTADOS EN TABLAS, GRAFICOS, FIGURAS, ETC.

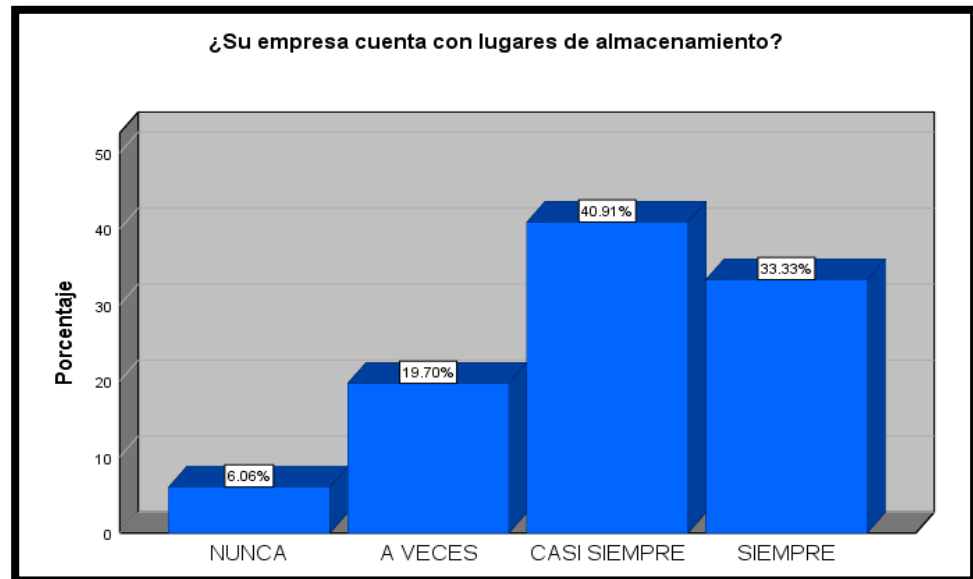
a) Análisis Descriptivo:

Se mostrará los resultados obtenidos para cada indicador de la variable “X” Control de Inventarios de las empresas comercializadoras ferreteras del distrito de El Tambo en el periodo 2017.

Tabla Nro.1
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
lugares de almacenamiento

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	4	6.06
CASI NUNCA	0	0.00
A VECES	13	19.70
CASI SIEMPRE	27	40.91
SIEMPRE	22	33.33
TOTAL	66	100

Figura Nro.13
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Lugares de Almacenamiento



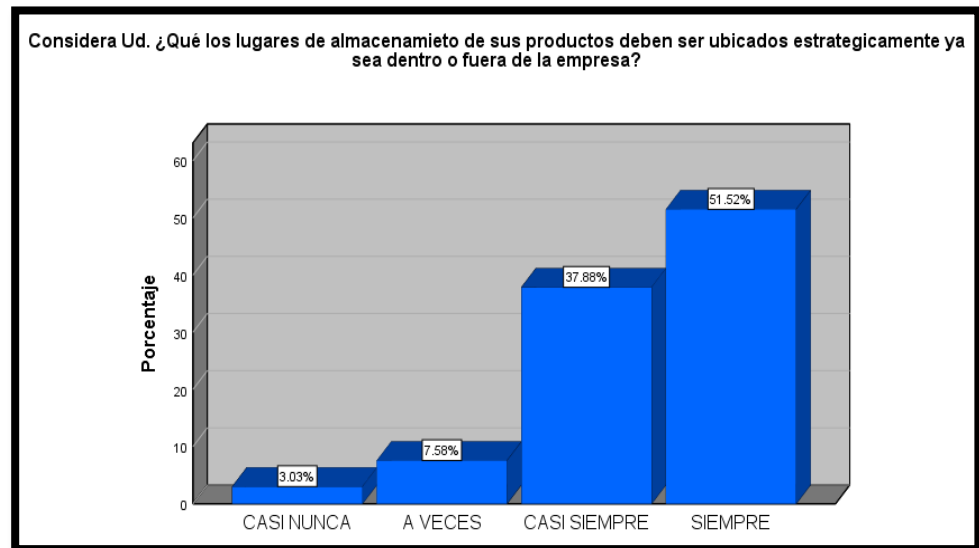
En la tabla Nro. 1 y gráfico Nro. 13 Se aprecia lo siguiente: la mayor parte de empresas ferreteras encuestadas, el 40.91% respondieron que casi siempre cuentan con lugares de almacenamiento, mientras que el 33.33% expresan que siempre hay lugares de almacenamiento para sus productos, sin embargo el 19.70% manifiestan que a veces, por otro lado el 6.06% dicen que nunca cuentan con almacenamiento por no tener espacio, y solo el 0% expresan casi nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que ni la mitad de los

encuestados toma en cuenta que los lugares de almacenamiento son de mucha ayuda para la rápida expedición de sus productos.

Tabla Nro. 2
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
lugares de almacenamiento

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	0	0.00
CASI NUNCA	2	3.03
A VECES	5	7.58
CASI SIEMPRE	25	37.88
SIEMPRE	34	51.52
TOTAL	66	100

Figura Nro. 14
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
lugares de almacenamiento



Según la tabla Nro. 2 y gráfico Nro. 14, que de las 66 empresas ferreteras encuestados, el 51.52% consideran que siempre los lugares de almacenamiento de sus productos deben ser ubicados estratégicamente, mientras que el 37.88% expresan que casi siempre deben ser ubicados de manera correcta, sin embargo el 7.58% manifiestan que a veces, por otro lado el 3.03% dicen que casi nunca los lugares de almacenamiento deben ser

ubicados estratégicamente por ser un factor no importante. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que más de la mitad de encuestados consideran que la ubicación estratégica de sus productos les brinda beneficios para el crecimiento de sus negocios.

Tabla Nro.3
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador políticas de inventarios

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	2	3.03
CASI NUNCA	1	1.52
A VECES	59	89.39
CASI SIEMPRE	1	1.52
SIEMPRE	3	4.55
TOTAL	66	100

Figura Nro. 15
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador políticas de inventarios



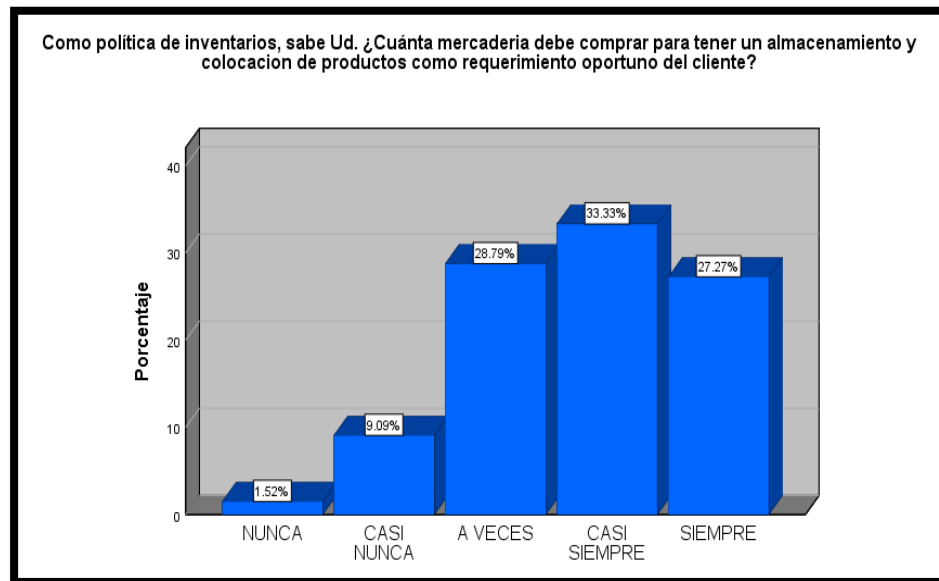
Los resultados de la tabla Nro. 3 y gráfico Nro. 15, nos muestra que el 89.39% a veces aplican políticas de inventarios de almacenamiento, ya que se guían empíricamente, mientras que el 4.55% expresan que siempre aplican políticas,

sin embargo el 1.52% manifiestan que casi nunca y casi siempre, por otro lado el 3.03% dicen que nunca, De todo lo expresado en los resultados, se infiere que la mayoría no aplican políticas de inventario por desconocimiento del tema, y por ser empresas que recién están iniciando sus actividades.

Tabla Nro. 4
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Políticas de Inventarios

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	1	1.52
CASI NUNCA	6	9.09
A VECES	19	28.79
CASI SIEMPRE	22	33.33
SIEMPRE	18	27.27
TOTAL	66	100

Figura Nro. 16
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
políticas de inventarios



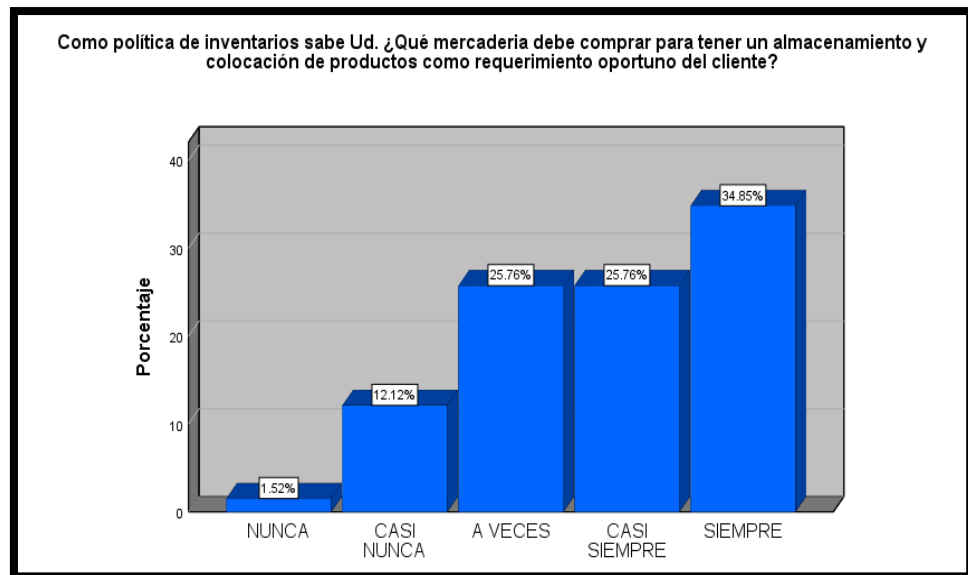
Los resultados de la tabla Nro. 3 y gráfico Nro. 16, nos muestra que el 89.39% a veces aplican políticas de inventarios de almacenamiento, ya que se guían empíricamente, mientras que el 4.55% expresan que siempre aplican políticas,

sin embargo el 1.52% manifiestan que casi nunca y casi siempre, por otro lado el 3.03% dicen que nunca, De todo lo expresado en los resultados, se infiere que la mayoría no aplican políticas de inventario por desconocimiento del tema, y por ser empresas que recién están iniciando sus actividades.

Tabla Nro. 5
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Políticas de Inventarios

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	1	1.52
CASI NUNCA	8	12.12
A VECES	17	25.76
CASI SIEMPRE	17	25.76
SIEMPRE	23	34.85
TOTAL	66	100

Figura No. 17
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
políticas de inventarios



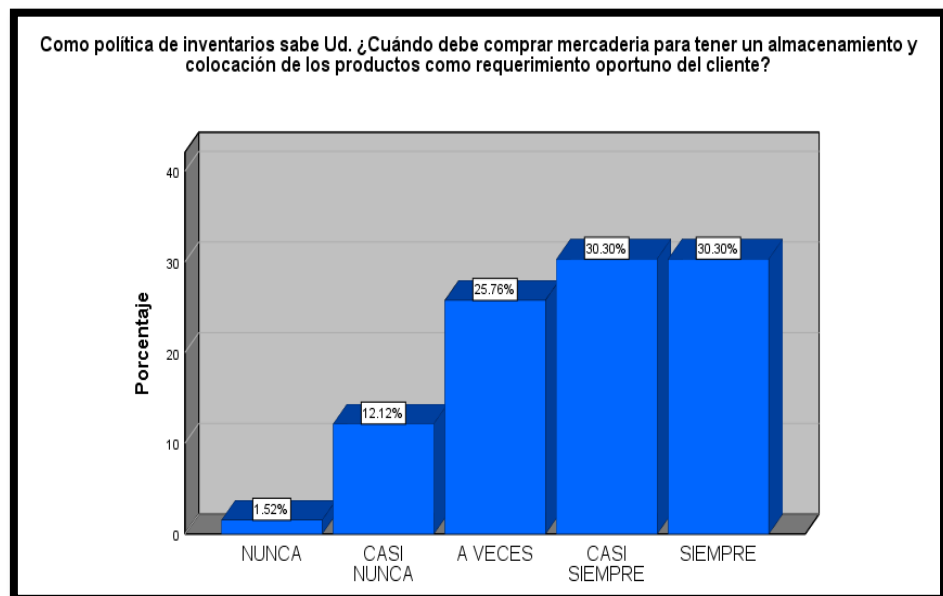
En la tabla Nro. 5 y gráfico Nro. 17 se aprecia lo siguiente: El 34.85% manifiestan, siempre saben qué comprar, mientras que el 25.76% expresan que a veces y casi siempre tiene conocimiento de qué comprar, sin embargo el

12.12% declaran que casi nunca, por otro lado el 1.52% indican que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que existe dificultades al realizar una compra, ya que no aplican políticas de inventarios. Esto conlleva a no ser competitivos en el ámbito comercial.

Tabla Nro. 6
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Políticas de Inventarios

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	1	1.52
CASI NUNCA	8	12.12
A VECES	17	25.76
CASI SIEMPRE	20	30.30
SIEMPRE	20	30.30
TOTAL	66	100

Figura Nro. 18
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Políticas de Inventarios



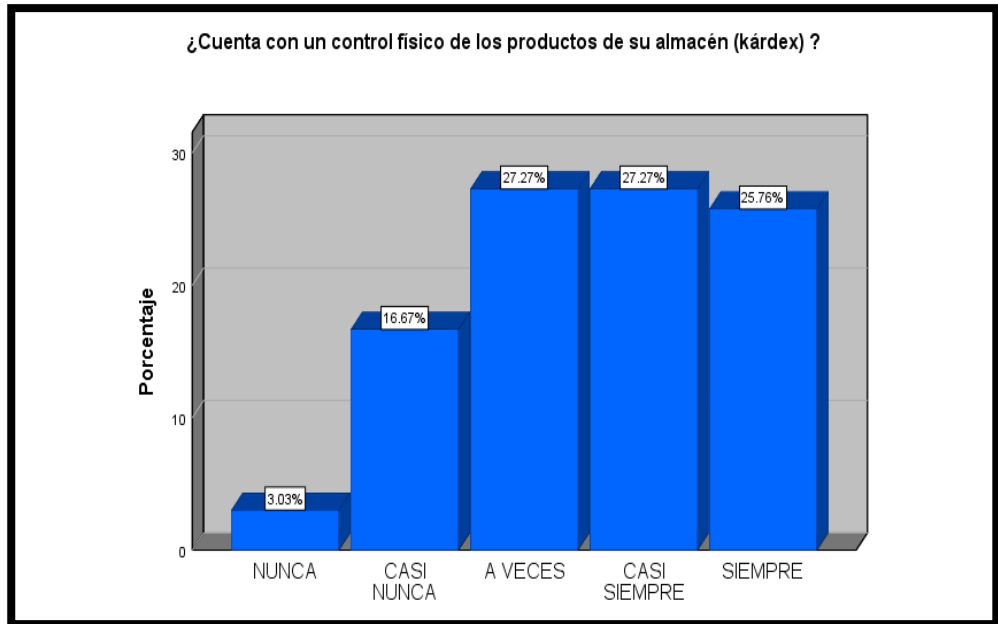
Según la tabla Nro. 6 y gráfico Nro. 18, que de las empresas ferreteras encuestadas, el 30.30% siempre y casi siempre saben cuándo comprar,

mientras que el 25.76% expresan que a veces saben en qué época del año hay más demanda, sin embargo el 12.12% manifiestan que casi nunca, por otro lado el 1.52% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que existe gran desconocimiento en los empresarios sobre la oferta y la demanda de sus productos.

Tabla Nro. 7
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Control Físico de Artículos

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	2	3.03
CASI NUNCA	11	16.67
A VECES	18	27.27
CASI SIEMPRE	18	27.27
SIEMPRE	17	25.76
TOTAL	66	100

Figura Nro.19
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Control Físico de Artículos

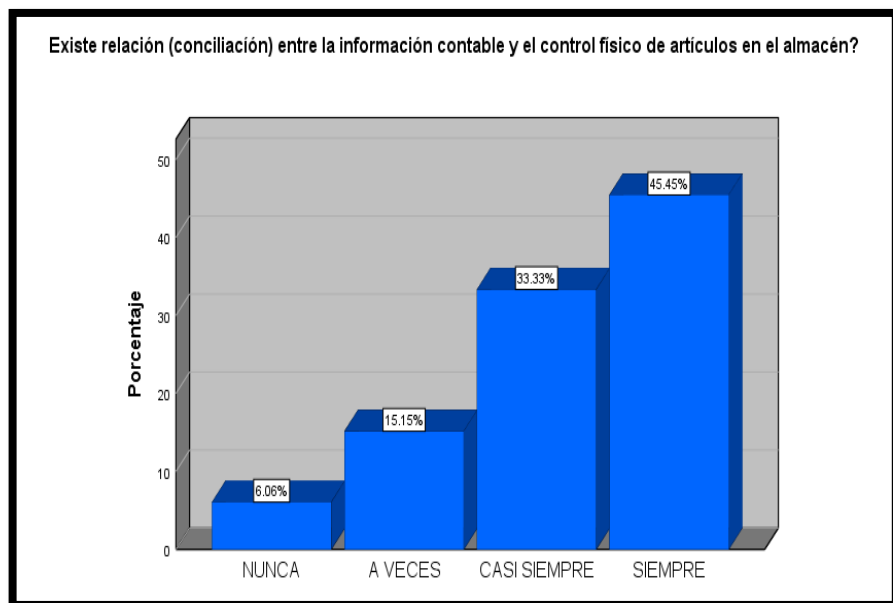


Según la tabla Nro. 7 y gráfico Nro. 19, de las empresas ferreteras encuestadas, el 27.27% casi siempre y a veces cuentan con un control físico de sus productos, mientras que el 25.76% expresan que siempre cuentan con un Kárdex, sin embargo el 16.67% manifiestan que casi nunca, por otro lado el 3.03% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que no tienen algún sistema computarizado o manual del control de entradas y salidas de mercancía.

Tabla Nro. 8
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Control Físico de Artículos

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	4	6.06
CASI NUNCA	0	0.00
A VECES	10	15.15
CASI SIEMPRE	22	33.33
SIEMPRE	30	45.45
TOTAL	66	100

Figura Nro.20
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Control Físico de Artículos

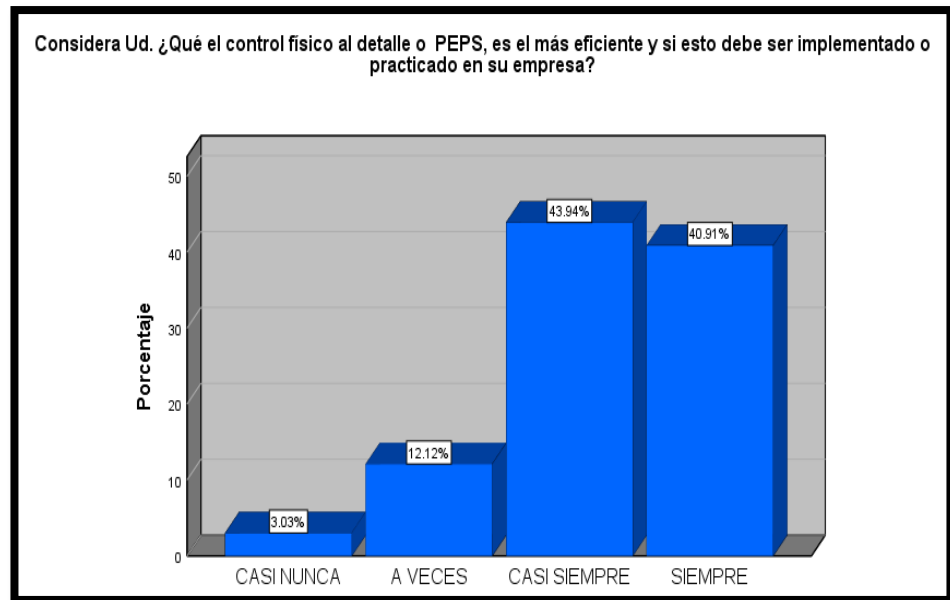


Según la tabla Nro. 8 y gráfico Nro. 20, que de los encuestados, el 45.45% siempre existe relación entre la información contable y el control físico de sus productos, mientras que el 33.33% expresan que casi siempre, sin embargo el 15.15% manifiestan que a veces, por otro lado el 6.06% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que menos de la mitad no hay conciliación entre sus informaciones contables y la cantidad real que hay en mercadería.

Tabla Nro. 9
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Control Físico de Artículos

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	0	0.00
CASI NUNCA	2	3.03
A VECES	8	12.12
CASI SIEMPRE	29	43.94
SIEMPRE	27	40.91
TOTAL	66	100

Figura Nro. 21
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Control Físico de Artículos

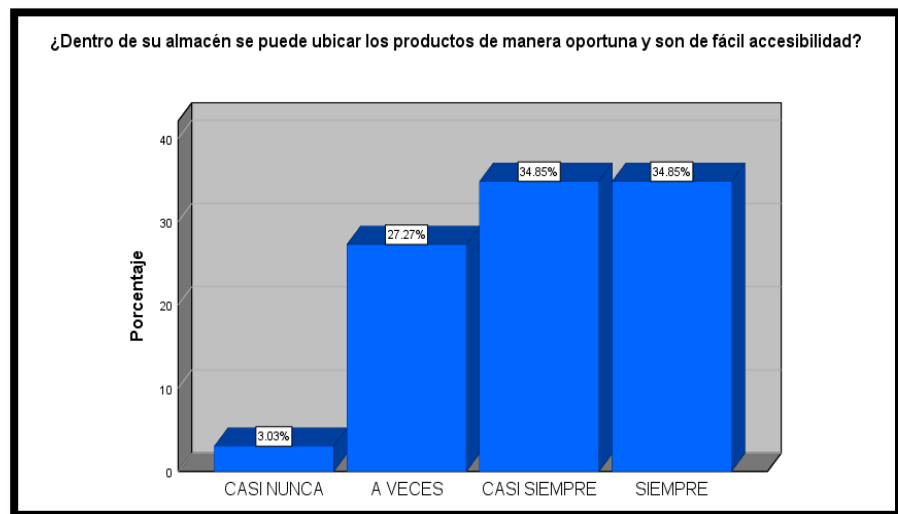


En la tabla Nro. 9 y gráfico Nro. 21 se aprecia lo siguiente, de las empresas ferreteras encuestadas, el 43.94% dicen que casi siempre consideran eficiente el control físico al detalle de sus productos, mientras que el 43.94% opinan que siempre la implementación del control es eficiente, sin embargo el 12.12% manifiestan que a veces, por otro lado el 3.03% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que la gran mayoría desconoce de los beneficios que brinda aplicar el control físico al detalle de los productos, otras consideran que la implementación, ayudaría a llevar ordenadamente las cantidades de sus mercancías.

Tabla Nro. 10
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Ubicación Rápida de Artículos

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	0	0.00
CASI NUNCA	2	3.03
A VECES	18	27.27
CASI SIEMPRE	23	34.85
SIEMPRE	23	34.85
TOTAL	66	100

Figura Nro. 22
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Ubicación Rápida de Artículos

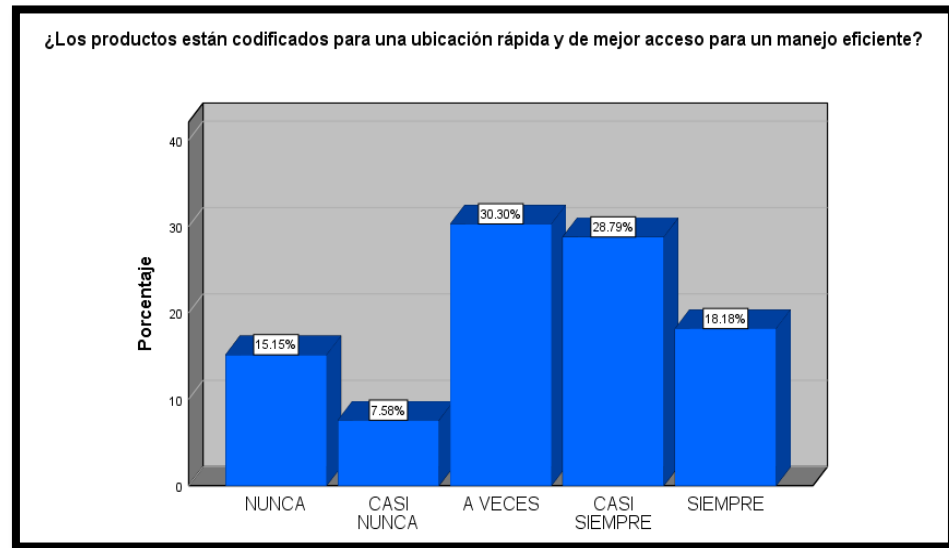


En la tabla Nro. 10 y gráfico Nro. 22 se aprecia lo siguiente, De las empresas ferreteras encuestadas, el 34.85% responden que siempre y casi siempre se pudo ubicar los productos de manera oportuna, mientras que el 27.27% expresan que a veces hay accesibilidad a los productos, sin embargo el 3.03% manifiestan que casi nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere aún hay dificultades para ubicarlos, ya que la mayoría tiene el almacén con un espacio reducido para asignar la ubicación de cada producto.

Tabla Nro. 11
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Ubicación Rápida de Artículos

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	10	15.15
CASI NUNCA	5	7.58
A VECES	20	30.30
CASI SIEMPRE	19	28.79
SIEMPRE	12	18.18
TOTAL	66	100

Figura Nro. 23
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Ubicación Rápida de Artículos

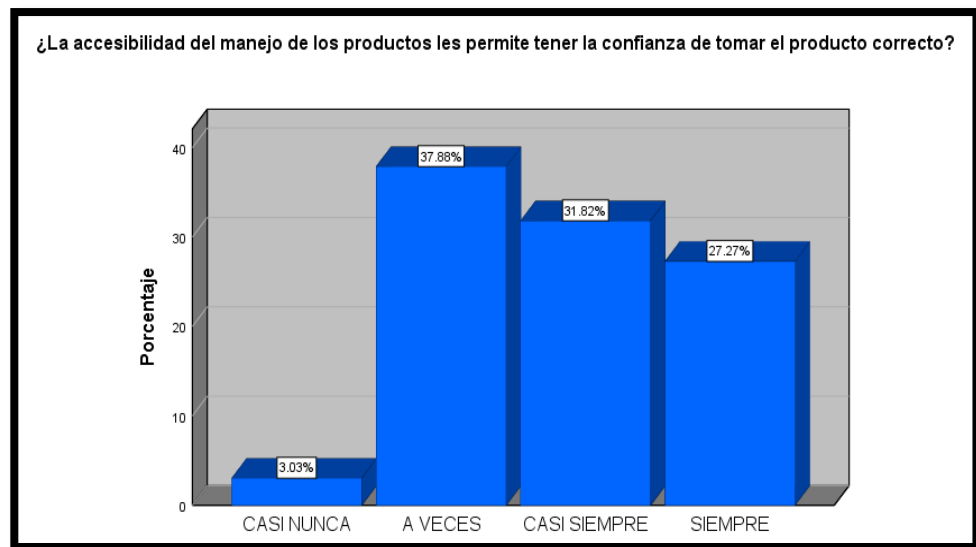


En la tabla Nro. 10 y gráfico Nro. 23 se aprecia lo siguiente, de los encuestadas, el 30.30% expresan que a veces tienen codificados los productos, mientras que el 28.79% expresan que casi siempre, sin embargo el 18.18% manifiestan que siempre, por otro lado el 15.15% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que las empresas aun no sistematizan con códigos cada uno de sus productos, ignorando que esto puede hacer más competitivo a la empresa con otras.

Tabla Nro. 12
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Libertad para manejarse con suma confianza y autonomía

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	0	0.00
CASI NUNCA	2	3.03
A VECES	25	37.88
CASI SIEMPRE	21	31.82
SIEMPRE	18	27.27
TOTAL	66	100

Figura Nro. 24
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Libertad para manejarse con suma confianza y autonomía



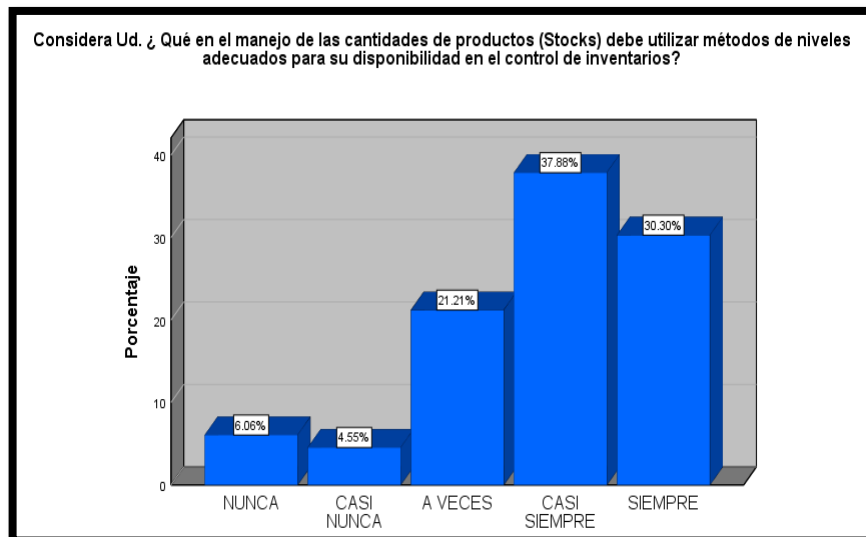
Según la tabla Nro. 12 y gráfico Nro. 24 se aprecia lo siguiente, que de los encuestados, el 37.88% manifiestan que a veces hay confianza en tomar el

producto correcto, mientras que el 31.82% opinan que casi siempre, sin embargo el 27.27% declaran que siempre, por otro lado el 3.03% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que la mayoría de los almacenes de las empresas, la accesibilidad a los productos no les brinda confianza, por lo tanto la atención al cliente es lenta.

Tabla Nro. 13
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Manejo de cantidades según métodos para mantener
Stocks a niveles adecuados

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	4	6.06
CASI NUNCA	3	4.55
A VECES	14	21.21
CASI SIEMPRE	25	37.88
SIEMPRE	20	30.30
TOTAL	66	100

Figura Nro. 25
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Manejo de cantidades según métodos para mantener Stocks a niveles
adecuados



En la tabla Nro. 13 y gráfico Nro. 25 se aprecia lo siguiente, que de las empresas ferreteras encuestadas, el 37.88% casi siempre consideran que para

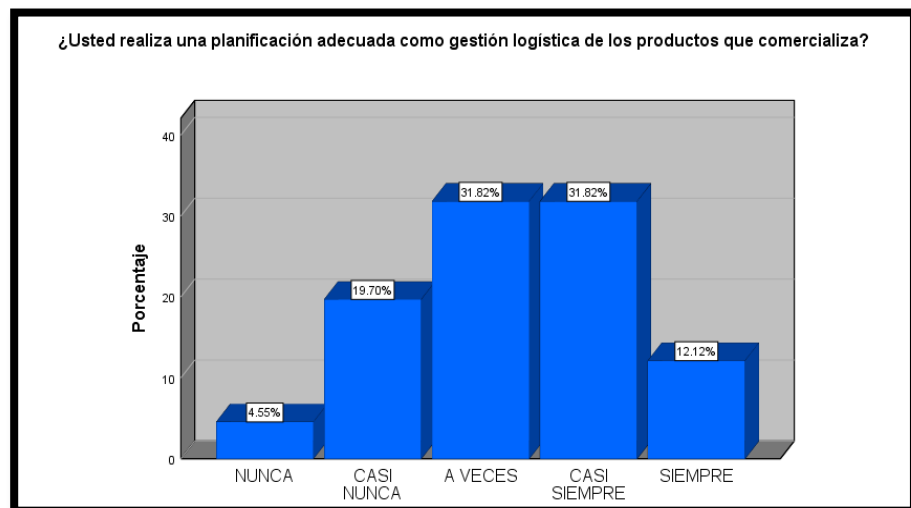
el manejo de las cantidades de mercancía se debe usar métodos, mientras que el 30.30% consideran que siempre, sin embargo el 21.21% manifiestan que a veces, por otro lado el 6.06% dicen que nunca. De todo lo expresado en los resultados, se infiere que se debe usar métodos de niveles adecuados para la disponibilidad de manera oportuna de los productos.

A continuación, se mostrará los resultados obtenidos para cada indicador de la variable “Y” Gestión Logística.

Tabla Nro. 14
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas.

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	3	4.55
CASI NUNCA	13	19.70
A VECES	21	31.82
CASI SIEMPRE	21	31.82
SIEMPRE	8	12.12
TOTAL	66	100

Figura Nro. 26
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas.



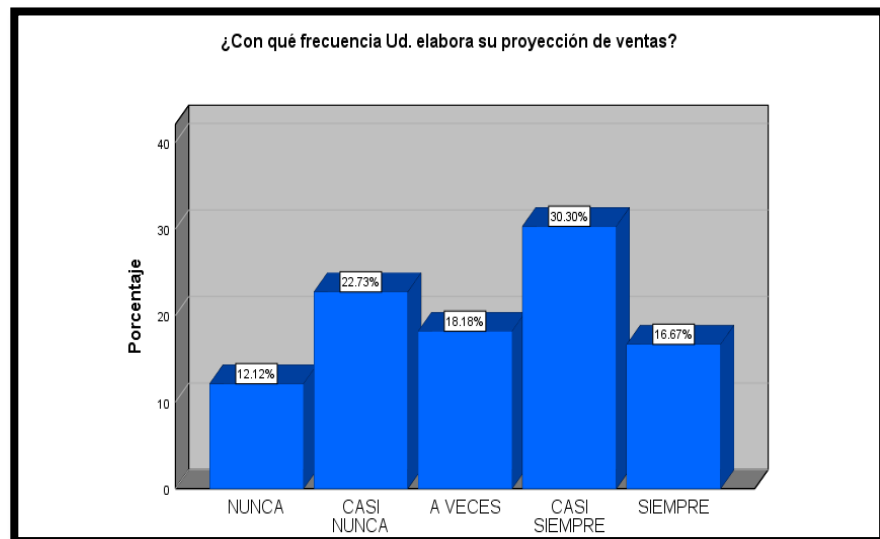
En la tabla Nro. 14 y gráfico Nro. 26 se aprecia lo siguiente, que de las 66 personas encuestadas en relación al indicador planificación, el 19.70%

menciona que casi nunca tiene su planificación como gestión logística para comercializar mejor sus productos, el 12.12% siempre realiza la planificación que realizo, mientras que el 4.55% menciona que nunca tiene una planificación ya que recién inician sus actividades y el 31.82% dicen que a veces realizan planificaciones ya que les permite tener mayor rotación de productos y que también es aceptable planificar ya que aprueban tener un control adecuado de sus productos. Lo mencionado permite afirmar, que la mayoría de las personas encuestadas consideran que tener una planificación adecuada es regular y aceptable para su negocio

Tabla Nro. 15
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	8	12.12
CASI NUNCA	15	22.73
A VECES	12	18.18
CASI SIEMPRE	20	30.30
SIEMPRE	11	16.67
TOTAL	66	100

Figura Nro. 27
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas

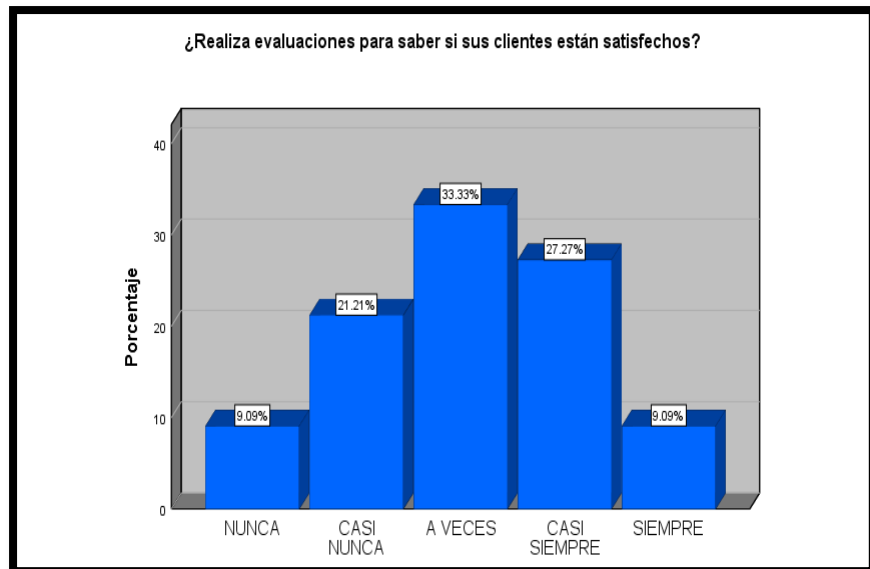


En la tabla Nro. 15 y gráfico Nro. 27, La mayor parte de los clientes encuestados en las empresa comercializadoras ferreteras, el 30.30% consideran que casi siempre elaboran su proyección de ventas, el 22.73% menciona que casi nunca realizan proyecciones, el 18.18% dicen que a veces realizan dichas proyecciones y el 16.67% indica que siempre proyectan sus ventas mientras que el 12.12% señala lo contrario.

Tabla Nro. 16
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	6	9.09
CASI NUNCA	14	21.21
A VECES	22	33.33
CASI SIEMPRE	18	27.27
SIEMPRE	6	9.09
TOTAL	66	100

Figura Nro. 28
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas



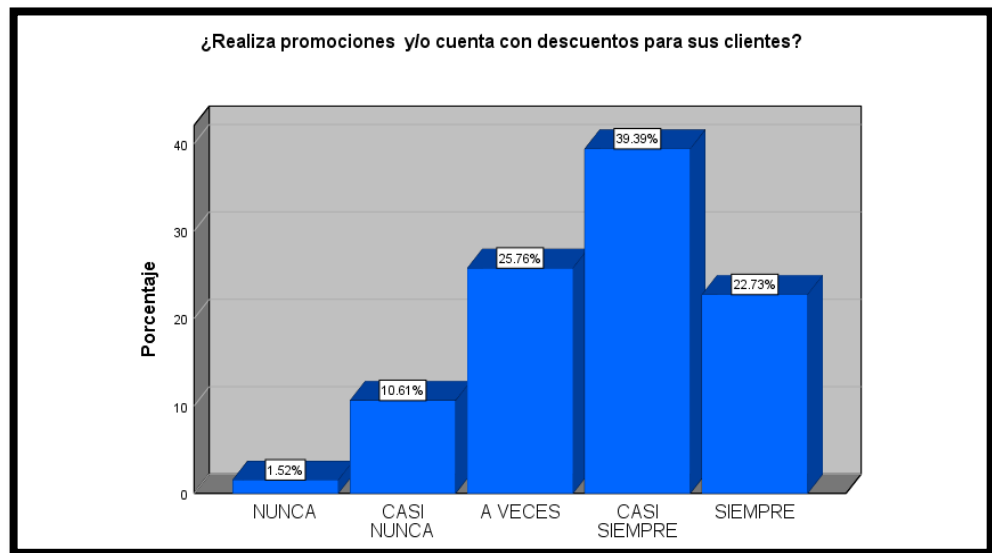
Según la tabla Nro. 16 y gráfico Nro. 28 se aprecia lo siguiente, la mayor parte de los personas encuestados en las empresas comercializadoras ferreteras, el

33.33% dicen que a veces realizan evaluaciones a sus clientes, el 21.21% dicen que casi nunca realizan evaluaciones, mientras que el 27.27% expresan que casi siempre evalúan a sus clientes, sin embargo el 9.09% manifiestan que nunca realizan dicha evaluación porque menciona que no es necesario, y finalmente el resto menciona que siempre realizan evaluaciones a sus clientes para saber si están satisfechos con la atención brindada y si los productos comercializados son de buena calidad.

Tabla Nro. 17
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	1	1.52
CASI NUNCA	7	10.61
A VECES	17	25.76
CASI SIEMPRE	26	39.39
SIEMPRE	15	22.73
TOTAL	66	100

Figura Nro. 29
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Pronostico de ventas

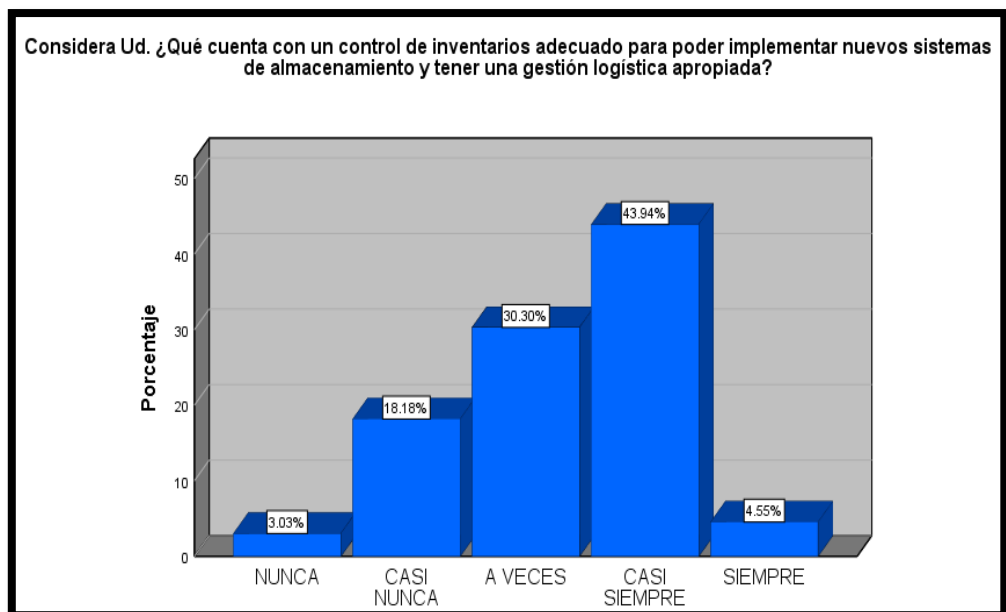


Según la tabla Nro. 17 y gráfico Nro. 29 Se aprecia lo siguiente, nos muestra que el 1.52 % de personas encuestadas dicen que nunca realizan promociones en su negocio, mientras que el 22.73% menciona lo contrario, el 39.39% indican que casi siempre realizan promociones y/o descuentos a sus clientes, el 25.76% expresa que a veces realizan descuentos y el 10.61% explica que casi nunca realizan promociones a sus clientes solo una vez al año.

Tabla Nro. 18
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Poner en funcionamiento

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	2	3.03
CASI NUNCA	12	18.18
A VECES	20	30.30
CASI SIEMPRE	29	43.94
SIEMPRE	3	4.55
TOTAL	66	100

Figura Nro. 30
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Poner en funcionamiento

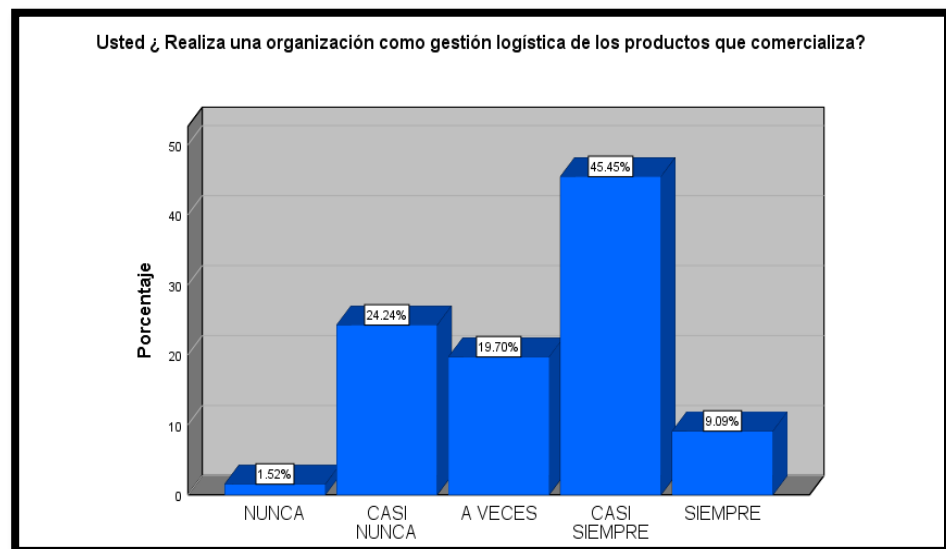


Según la tabla 18 y figura 30, que de las 66 personas encuestadas, el 43.94% cuentan con un control de inventarios adecuada, el 30.30% a veces realizan inventarios en sus negocios, el 18.18% menciona que casi nunca realizan dichos inventarios, el 3.03% dicen que nunca realizaron inventarios porque son nuevos en el rubro, mientras que el 4.55% tienen un control de inventarios adecuado haciendo uso de un sistema integrado.

Tabla Nro. 19
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	1	1.52
CASI NUNCA	16	24.24
A VECES	13	19.70
CASI SIEMPRE	30	45.45
SIEMPRE	6	9.09
TOTAL	66	100

Figura Nro. 31
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

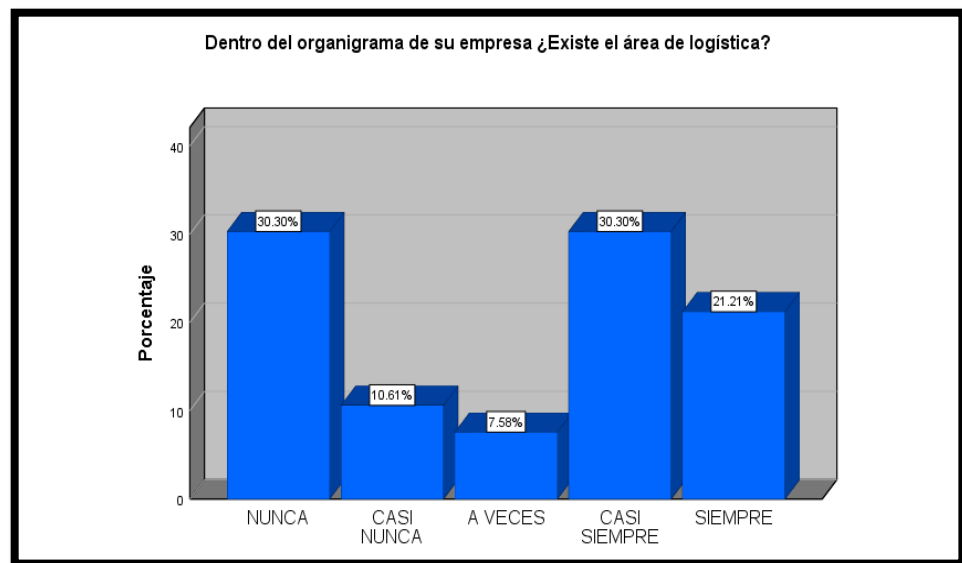


Según la tabla 19 y figura 31, que de las 66 personas encuestadas, los resultados nos muestra que el 9.09% siempre organizan sus productos para que puedan gestionar de manera adecuada su negocio, mientras que el 1.52% menciona lo contrario, el 45.45% dice que casi siempre organizan sus productos, el 24.24% indica que casi nunca organizan sus productos ya que no tienen tiempo y el 19.70% a veces organizan adecuadamente sus productos.

Tabla Nro. 20
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	20	30.30
CASI NUNCA	7	10.61
A VECES	5	7.58
CASI SIEMPRE	20	30.30
SIEMPRE	14	21.21
TOTAL	66	100

Figura Nro. 32
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

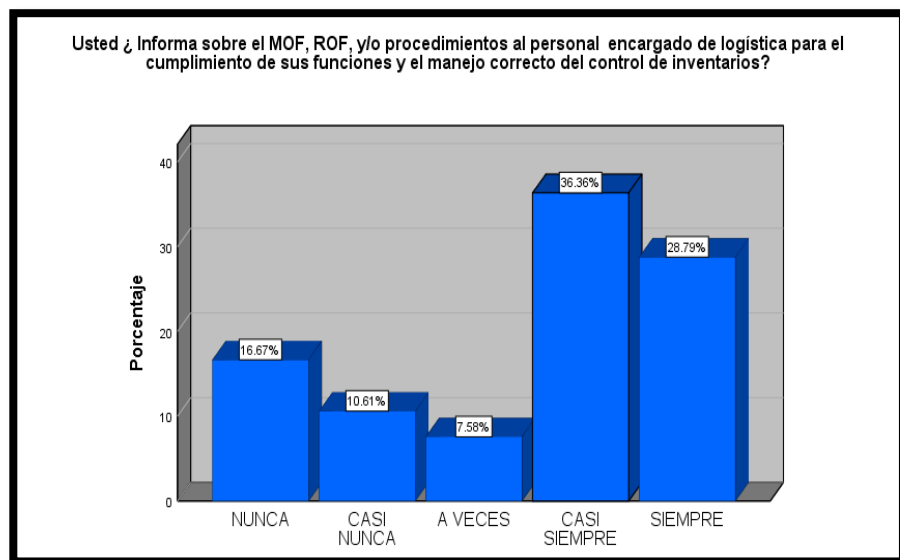


Según la tabla 20 y figura 32, que de las 66 personas encuestadas el 30.30% menciona que nunca cuentan con un área de logística ni tampoco cuentan con un organigrama, de igual manera, el 30.30% de personas encuestadas manifiestan que casi siempre cuentan con un área de logística siempre en cuando tengan mucha mercadería. Por otro lado, el 7.58% manifiestan que a veces cuentan con un área de logística, esto siempre en cuando tengan alguna verificación por alguna entidad del estado, y finalmente el 21.21% indican que cuentan con un área de logística.

Tabla Nro.21
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	11	16.67
CASI NUNCA	7	10.61
A VECES	5	7.58
CASI SIEMPRE	24	36.36
SIEMPRE	19	28.79
TOTAL	66	100

Figura Nro. 33
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

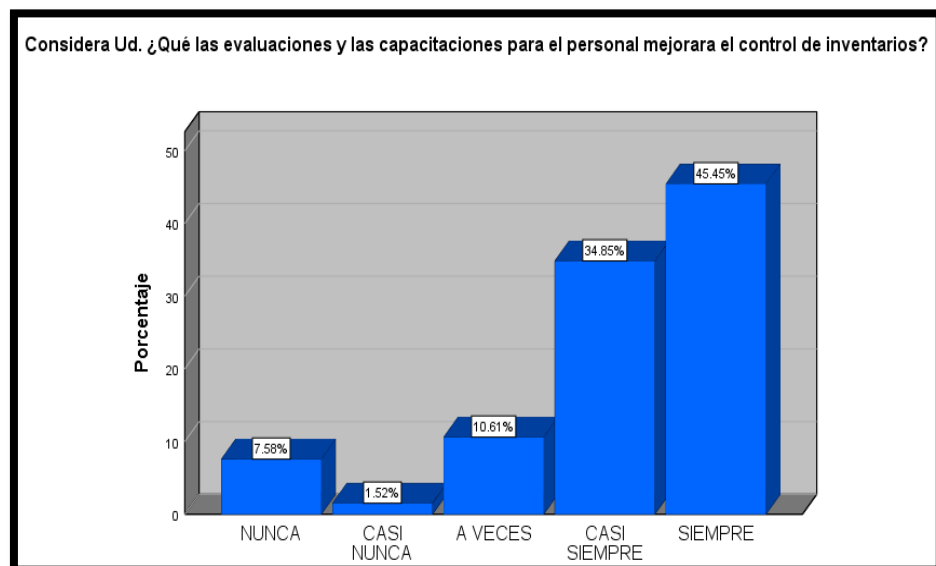


Los resultados de la tabla N° 21, y figura N° 33, nos muestra que el 36.36% de personas encuestadas dicen que casi siempre informan a su personas acerca del MOF, ROF, entre otros procedimientos que tenga, mientras que el 28.79% menciona que siempre lo hacen de manera adecuada, el 7.58% indican que a veces lo hacen cuando tienen personal a su cargo, el 10.61% expresa que casi nunca informan a su personal acerca de las funciones que van a desempeñar mientras que el 16.67% nunca informan porque no cuentan con personal, ya que administran sus negocios con sus familiares cercanos o ellos mismos..

Tabla Nro.22
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del personal

ESCALA VALORATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NUNCA	5	7.58
CASI NUNCA	1	1.52
A VECES	7	10.61
CASI SIEMPRE	23	34.85
SIEMPRE	30	45.45
TOTAL	66	100

Figura Nro. 34
Resultados porcentuales de la puntuación obtenida en el indicador
Estructura Organizacional y Funciones del persona



Los resultados de la tabla N° 21, y figura N° 34, nos muestra, que de las 66 personas encuestadas, el 45.45% consideran que siempre se debe de capacitar al personal para tener un mejor control de inventarios en sus negocios mientras que el 7.58% piensa lo contrario, el 34.85% indican que casi siempre se debe realizar capacitaciones al personal para que el negocio sea más productivo, el 1.52% piensan que casi nunca se debería de capacitar al personal, solo una vez al año por falta de dinero, y finalmente el 10.61% creen que a veces se debería de evaluar al personas ya que no muchas personas son profesionales en el rubro de ferretería.

b) Análisis Inferencial:

Para determinar el análisis estadístico a aplicar, se tomó en cuenta el tipo de variables a procesar, siendo ambas variables Control de Inventarios y sus dimensiones; y Gestión Logística, con un nivel de medición ordinal.

i. Correlación entre las variables Control de Inventarios y Gestión Logística

Objetivo general:

Determinar la incidencia que tiene el Control de Inventarios en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017.

Interpretación de los índices de correlación:

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante

0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante

0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.

0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa

>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significativa

Cálculo del coeficiente de correlación:

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

Correlaciones

			CONTROL DE INVENTARIOS	GESTION LOGISTICA
Tau_b de Kendall	CONTROL DE INVENTARIOS	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	1.000	,719**
		N	66	66
	GESTION LOGISTICA	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	,719**	1.000
		N	66	66

El coeficiente tau-b-Kendall hallado es $\tau = 0,719$ y la significación bilateral es de $p = 0,00$, el coeficiente hallado es significativa y según el índice de interpretación el coeficiente hallado indica una correlación elevada con una relación notablemente significativa.

ii. Prueba de hipótesis para las variables Control de Inventario y Gestión Logística

Hipótesis general:

El Control de Inventarios incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

Prueba de Hipótesis: Significancia estadística

1. Hipótesis Nula (H_0).- El Control de Inventarios no incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$$H_0: \tau = 0$$

2. Hipótesis Alternativa (H_1).- El Control de Inventarios incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia $\alpha = 95\%$ la Z crítica = 1,96

4. Calculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

Reemplazando valores en la formula menciona, se llega al resultado de

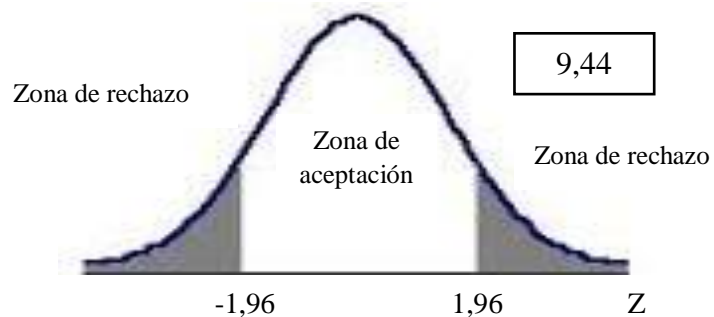
$$Z = 9,44$$

Dónde:

$$Z_{critica} = 1,96$$

$$\tau = 0,719$$

$$N = 80$$



5. Comparando la Z calculada con Z crítica se observa que $9,44 > 1,96$ el valor Z calculado cae en la región de rechazo, esta relación permite aceptar la hipótesis alterna.

6. Toma de decisión

Como resultado de la prueba de hipótesis rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 llegando a la conclusión de que la variable Control de Inventarios y Gestión Logística están relacionados de manera elevada en la muestra de estudio. En consecuencia, mencionamos que ambas variables tienen una relación notablemente significativa.

iii. Correlación entre la dimensión Almacenamiento y la variable Gestión Logística

Objetivo específico 1:

Determinar como el Almacenamiento de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo - 2017.

Interpretación de los índices de correlación:

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante

0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante

0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.

0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa

>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significativa

Cálculo del coeficiente de correlación:

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

Correlaciones

			ALMACENA MIENTO	GESTION LOGISTICA
Tau_b de Kendall	ALMACE NAMIEN TO	Coefficiente de correlación	1.000	,672**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	66	66
	GESTION LOGISTI CA	Coefficiente de correlación	,672**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	66	66

El coeficiente tau-b-Kendall hallado es $\tau = 0.672$ y la significación bilateral es de $p = 0.00$, el coeficiente hallado es significativa y según el índice de interpretación el coeficiente hallado indica una correlación moderada con una relación considerablemente significativa.

iv. Prueba de hipótesis para la dimensión Almacenamiento y la variable Gestión Logística

Hipótesis Específico 1:

El Almacenamiento de productos por detalle incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

Prueba de Hipótesis: Significancia estadística

A. **Hipótesis Nula (H_0).**- El Almacenamiento de productos por detalle no incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$H_0: \tau = 0$

B. **Hipótesis Alternativa (H₁).**- El Almacenamiento de productos por detalle incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017.

H₁: $\tau \neq 0$

C. Nivel de significancia $\alpha = 95\%$ la Z crítica = 1,96

D. Cálculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N + 5)}{9N(N - 1)}}}$$

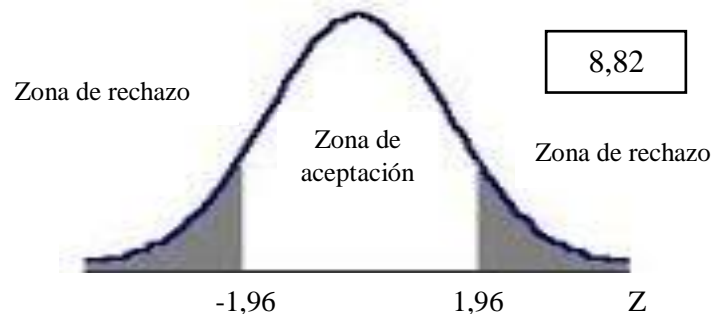
Reemplazando valores en la fórmula mencionada, se llega al resultado de $Z = 8,82$

Dónde:

$Z_{crítica} = 1,96$

$\tau = 0,672$

$N = 80$



E. Comparando la Z calculada con Z crítica se observa que $8,82 > 1,96$ el valor Z calculado cae en la región de rechazo, esta relación permite aceptar la hipótesis alternativa.

F. Toma de decisión

Como resultado de la prueba de hipótesis rechazamos la H₀ y aceptamos la H₁ llegando a la conclusión de que la dimensión

Almacenamiento y la variable Gestión Logística están relacionados de manera moderada en la muestra de estudio.

Es por eso que mencionamos que la dimensión Almacenamiento incide significativamente en la variable Gestión Logística.

v. Correlación entre la dimensión Accesibilidad y la variable Gestión Logística

Objetivo Específico 2:

Determinar como la accesibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo – 2017

Interpretación de los índices de correlación:

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante

0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante

0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.

0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa

>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significativa

Cálculo del coeficiente de correlación:

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

Correlaciones

			ACCESIBILIDAD	GESTION LOGISTICA
Tau_b de Kendall	ACCESIBILIDAD	Coefficiente de correlación	1.000	,680**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	66	66
	GESTION LOGISTICA	Coefficiente de correlación	,680**	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	.
		N	66	66

El coeficiente tau-b-Kendall hallado es $\tau = 0.680$ y la significación bilateral es de $p = 0.00$, el coeficiente hallado es significativa y según el índice de interpretación el coeficiente hallado indica una correlación moderada con una relación considerablemente significativa.

vi. Prueba de hipótesis para la dimensión Accesibilidad y la variable Gestión Logística

Hipótesis Específico 2:

La accesibilidad inmediata de productos incide significativamente la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

Prueba de Hipótesis: Significancia estadística

1. **Hipótesis Nula (H_0).**- La accesibilidad inmediata de productos no incide significativamente la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$$H_0: \tau = 0$$

2. **Hipótesis Alternativa (H₁).**- La accesibilidad inmediata de productos incide significativamente la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia $\alpha = 95\%$ la Z crítica = 1,96
4. Cálculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

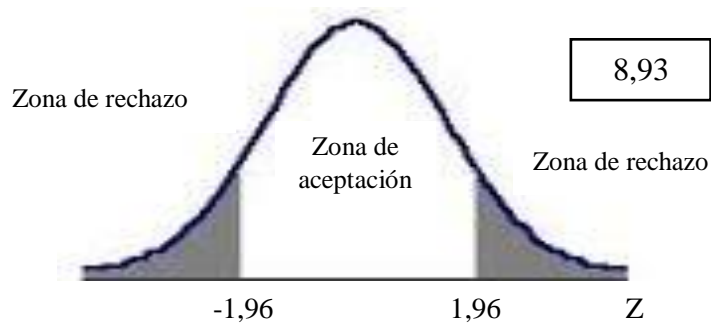
Reemplazando valores en la fórmula mencionada, se llega al resultado de $Z = 8,82$

Dónde:

$$Z_{\text{crítica}} = 1,96$$

$$\tau = 0,680$$

$$N = 80$$



5. Comparando la Z calculada con Z crítica se observa que $8,93 > 1,96$ el valor Z calculado cae en la región de rechazo, esta relación permite aceptar la hipótesis alternativa.

6. Toma de decisión

Como resultado de la prueba de hipótesis rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 llegando a la conclusión de que la dimensión

Accesibilidad y la variable Gestión Logística están relacionados de manera moderada en la muestra de estudio.

Es por eso que mencionamos que la dimensión Accesibilidad incide significativamente en la variable Gestión Logística.

vii. Correlación entre la dimensión Disponibilidad y la variable Gestión Logística

Objetivo Específico 3:

Determinar como la disponibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo – 2017

Interpretación de los índices de correlación:

<0,20: correlación ligera; relación casi insignificante

0,20-0,40: correlación baja; relación definida pero pequeña insignificante

0,40-0,70: correlación moderada; relación considerablemente significativa.

0,70-0,90: correlación elevada; relación notablemente significativa

>0,90: correlación sumamente elevada; relación muy significativa

Cálculo del coeficiente de correlación:

El cálculo se realizó mediante el software SPSS

Correlaciones

			DISPONIBILIDAD	GESTION LOGISTICA
Tau_b de Kendall	DISPONIBILIDAD	Coefficiente de correlación	1.000	,515**
		Sig. (bilateral)	.	.000
		N	66	66
	GESTION LOGISTICA	Coefficiente de correlación	,515**	1.000
Sig. (bilateral)		.000	.	
		N	66	66

El coeficiente tau-b-Kendall hallado es $\tau = 0.515$ y la significación bilateral es de $p = 0.00$, el coeficiente hallado es significativa y según el índice de interpretación el coeficiente hallado indica una correlación moderada con una relación considerablemente significativa.

viii. Prueba de hipótesis para la dimensión Disponibilidad y la variable Gestión Logística

Hipótesis Específico 3:

La disponibilidad inmediata de productos incide significativamente, en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017

Prueba de Hipótesis: Significancia estadística

1. **Hipótesis Nula (H_0).**- La disponibilidad inmediata de productos no incide significativamente, en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$$H_0: \tau = 0$$

2. **Hipótesis Alternativa (H₁).**- La disponibilidad inmediata de productos incide significativamente, en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017

$$H_1: \tau \neq 0$$

3. Nivel de significancia $\alpha = 95\%$ la Z crítica = 1,96
4. Cálculo del estadístico

$$Z = \frac{\tau}{\sqrt{\frac{2(2N+5)}{9N(N-1)}}}$$

Reemplazando valores en la fórmula mencionada, se llega al resultado de $Z = 6,76$

Dónde:

$$Z_{\text{crítica}} = 1,96$$

$$\tau = 0,515$$

$$N = 80$$



5. Comparando la Z calculada con Z crítica se observa que $6,76 > 1,96$ el valor Z calculado cae en la región de rechazo, esta relación permite aceptar la hipótesis alternativa.

6. Toma de decisión

Como resultado de la prueba de hipótesis rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 llegando a la conclusión de que la dimensión

Disponibilidad y la variable Gestión Logística están relacionados de manera moderada en la muestra de estudio.

Es por eso que mencionamos que la dimensión Disponibilidad incide significativamente en la variable Gestión Logística.

4.3 DISCUSION DE RESULTADOS

El análisis de los resultados se direccionan en función al objetivo general y específicos según dimensiones, así que en la variable control de inventario, el primer objetivo específico estuvo orientado a la incidencia que tiene el almacenamiento de productos por detalle en la gestión logística de las empresas comercializadoras ferreteras del distrito del Tambo en el periodo 2017.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la tabla Nro. 01 y figura Nro. 14 nos menciona que la mayoría de encuestados casi siempre cuentan con lugares de almacenamiento pero a falta de espacio ubican sus productos de manera incorrecta mezclando marcas, colores, modelos, entre otras características.

Además, en la tabla Nro.02 y figura Nro. 14 la mayoría de encuestados indicaron que siempre se debería de colocar los productos en lugares estratégicos donde los compradores puedan diferenciar la calidad del producto que quieren llevar y a la vez llegar de manera fácil y oportuna.

Habiendo identificado los inconvenientes que tiene cada encuestado en nuestras dimensiones planteadas del control de inventarios tomamos en cuenta las siguientes investigaciones para contrastar nuestros resultados.

El trabajo de investigación realizado por De La Rosa y Dovale (2008) titulado “Optimización de los procesos de Almacenamiento: diseño de un sistema de gestión y control de inventarios para la empresa ECA Ltda., en el que toma como objetivo analizar la situación actual de cada uno de los procesos de almacenamiento en la

empresa ECA Ltda. También, propone una distribución física del almacén que permita un uso más eficiente del espacio para cada producto.

Respecto a nuestra variable Control de Inventarios y la dimensión almacenamiento prestamos atención en el grado de incidencia de la accesibilidad a los productos y la distribución que se debe de tener dentro del almacén, teniendo como efecto la disponibilidad inmediata en el momento de entregar la mercadería. En tal sentido, el autor Gómez (2013) en su libro Organización Comercial de las Empresas, nos orienta a ubicar de manera correcta y eficiente los productos dentro del almacén tomando en cuenta los espacios utilizando anaqueles y/o estantes para un mejor ordenamiento.(p.124).

Por lo que coincidimos con los investigadores De La Rosa y Dovale en su objetivo formulado, ya que en nuestros resultados de la tabla Nro. 10 y figura Nro. 22 obtuvimos que el 34.85% de encuestados siempre y casi siempre pueden ubicar sus productos de manera oportuna y son de fácil de accesibilidad.

Por otro lado, en la tabla Nro. 04 y figura Nro. 16, el 28.79% de las personas encuestadas a veces sabían cuánta mercadería comprar mensualmente porque están al tanto de los productos que tiene mayor rotación y que productos no. En la tabla Nro. 05 y figura Nro. 17, el 34.85% mencionaron que siempre saben qué mercaderías comprar y en la tabla Nro. 06 y figura Nro. 18, el 12.12% mencionan que casi nunca saben cuándo comprar ya que mensualmente no cuentan con distribuidores que los visiten frecuentemente.

Con relación al manejo de stocks, expresaron su desconocimiento acerca de los métodos a utilizar, puesto que la mayoría de empresas logran realizar sus pedidos de manera equivocada por no contar con un control al detalle. En efecto, existen almacenes con mercaderías de poca rotación, creando duplicidad de algunos de ellos así como también llegan a desvalorizarse. Luego, declararon que realizan el registro del Kárdex tomando en cuenta los ingresos y salidas de mercadería, a fin de tener el

control de inventarios conveniente para conciliar con la información contable que mensualmente se efectúa.

Asimismo, respondieron que se convendría colocar los productos en lugares estratégicos para que los responsables del almacén puedan ubicarlos rápidamente y el servicio al cliente sea el adecuado; aunque en su mayoría las empresas aun no cuentan con codificaciones y el acceso a sus almacenes no permite tener la confianza de tomar el producto correcto.

Después, al contrastar los resultados obtenidos en el informe de investigación realizado por Capriles (2014) titulado “Propuesta de un Sistema de Control de Inventario de stock de Seguridad para mejorar la Gestión de Compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa BALGRES C.A.” que indica como objetivo determinar un sistema de control de inventario que se ajuste a las necesidades y políticas de la empresa que contribuya a mejorar las fallas presentes en la gestión de compras.

Respecto a nuestra variable Control de Inventarios y la dimensión políticas de inventarios, observamos la incidencia significativa del qué, cómo y cuándo comprar; que deben implementar las empresas ferreteras cuando organizan su gestión logística para obtener resultados favorablemente económicos y mejorar la calidad en atención al cliente. Al respecto, el autor Díaz (2016) nos dice que existen tres políticas principales que toda empresa debe de tener en cuenta para realizar una buena compra disminuyendo gastos inoportunos que serían obstáculos para el crecimiento económico.(p.208).

Por lo que coincidimos con el investigador Capriles en su objetivo formulado, ya que en nuestros resultados de la tabla Nro. 03 y figura Nro.15, el 89.39% señalaron que a veces aplican políticas de inventarios, ya que mayormente realizan cálculos empíricos de los productos que comercializan.

Continuando con la discusión de resultados, Távara (2014) realizó la tesis "Mejora del sistema de almacén para optimizar la gestión logística de la empresa comercial Piura", concluyendo que las empresas no cuentan con una descripción operativa-administrativa idónea que contribuya a la efectividad de sus actividades ya que según la información obtenida de sus propietarios y empleados, no poseen ninguna descripción de procesos y estructura administrativa.

Respecto a nuestra variable Gestión Logística y la dimensión Organización se denota que organizar una empresa es importante para el buen funcionamiento de cada área; informando los procesos, funciones y la estructura organizacional evitando conflictos entre ellos. Por su parte, el autor Gómez (2013) en su libro Organización comercial de las empresas señala que el manual de organización y funciones, y el reglamento de organización y funciones apoyan al desarrollo óptimo de cada área manteniendo una relación adecuada entre empleados, porque cada uno cumple un rol diferente.

Por lo que coincidimos con el investigador Távara en su conclusión formulada, ya que en nuestros resultados de la tabla Nro. 21 y figura Nro.33, el 36.36% de encuestados respondieron que casi siempre informan sobre el MOF, ROF y/o procedimientos al personal encargado de logística para el cumplimiento de sus funciones y el manejo correcto del Control de Inventarios.

Por último, Gutiérrez (2015) realizó la tesis "Diseño de un sistema para el control de Inventarios para la Distribuidora "A&L", que tiene como objetivo evaluar el rendimiento de las ventas de la distribuidora.

Respecto a nuestra variable Gestión Logística y la dimensión Planificar, comparamos resultados de manera que, pronosticar las ventas habitualmente favorece a las compañías, porque así se puede contrarrestar la demanda y competir con las empresas del mismo rubro, para dar cumplimiento a las metas y objetivos proyectados. Ya que, según el autor Díaz (2016) en su libro cadena de suministros muestra que planificar

las ventas de manera adecuada conlleva a tomar buenas decisiones para obtener mayores ganancias.

Por lo que coincidimos con el investigador Gutiérrez en su objetivo formulado, ya que en nuestros resultados de la tabla Nro. 15 y figura Nro.27, el 30.30% expresa que casi siempre elabora su proyección de ventas.

Finalmente, después de cotejar las hipótesis de los antecedentes utilizados, escogimos la que logró mayor similitud con nuestra hipótesis específica “La accesibilidad inmediata de productos incide significativamente la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017”, el cual viene a ser de la investigación realizada por De La Rosa y Dovale (2008) en la tesis titulada “Optimización de los procesos de Almacenamiento: diseño de un sistema de gestión y control de inventarios para la empresa ECA Ltda. “El ordenamiento de productos es la propuesta más acertada para la distribución física del almacén dando un uso más eficiente del espacio”.

De tal forma que, el resultado de nuestra correlación nos permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la alterna ya que concluimos que las opiniones de los encuestados acerca del ordenamiento de productos permite mayor accesibilidad dentro de un almacén lo que indican que la dimensión mencionada y la variable gestión logística tiene una correlación moderada con una relación considerablemente significativa ya que nuestro coeficiente hallado fue 0,680.

CONCLUSIONES

Según los resultados de la presente investigación, llegamos a las siguientes conclusiones:

1. Según el resultado del análisis inferencial con el coeficiente de Tau D Kendall que indica el 0,719 concluimos que existe una correlación elevada con una relación notablemente significativa entre las variables Control de Inventarios y Gestión Logística.
2. Según el resultado del análisis inferencial con el coeficiente de Tau D Kendall que indica el 0,672 concluimos que existe una correlación moderada con una relación considerablemente significativa entre la dimensión Almacenamiento y la variable Gestión Logística.
3. Según el resultado del análisis inferencial con el coeficiente de Tau D Kendall que indica el 0,680 concluimos que existe una correlación moderada con una relación considerablemente significativa entre la dimensión Accesibilidad y la variable Gestión Logística.
4. Según el resultado del análisis inferencial con el coeficiente de Tau D Kendall que indica el 0,515 concluimos que existe una correlación moderada con una relación considerablemente significativa entre la dimensión Disponibilidad y la variable Gestión Logística.

5. Llegamos a la conclusión de que ambas variables y dimensiones se relacionan completamente dando como resultado que a mayor control de inventario mayor gestión logística dentro de los almacenes.

RECOMENDACIONES

Antes de finalizar, sugerimos algunas recomendaciones en función a las hipótesis, los resultados y las conclusiones halladas en la presente investigación.

1. A la Universidad, se le recomienda desarrollar cursos y/o capacitaciones acerca de nuestras variables Control de Inventarios y Gestión Logística para que muchos empresarios y alumnos puedan aprender a detalle los procesos adecuados para manejar un almacén.
2. A las organizaciones se les pide introducir una cultura de responsabilidad y ética en el manejo de información concerniente al Control de Inventarios para optimizar la Gestión Logística.
3. A los investigadores, se les recomienda desarrollar temas acerca del almacenamiento ya que no solo las empresas ferreteras tienen problemas con el control de inventarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aragon Borja y Silva Rodriguez. (2004). Fundamentos teoricos de la evaluación psicológica. En L. E. Aragon Borja, & A. Silva Rodriguez, *Fundamentos teoricos de la evaluación psicológica*. Mexico DF: Pax Mexico.
- Beltran Jramillo, J. M. (s.f.). Indicadores de Gestión. En J. M. Beltran Jramillo, *Indicadores de Gestión*. 3R Editores.
- Bernal Torres, C. A. (2010). Metodología de la investigación. En C. A. Bernal Torres, *Metodología de la investigación*. Bogota: Pearson Educación.
- Calimeri, M. (1976). *Organizacion de Almacen*. ESPAÑA: Editorial Hispano Europea Barcelona.
- Cámara López, L. (2005). Planificación Estratégica. En L. Cámara López, *Planificación Estratégica*. Madrid: Proyectos y Producciones Editoriales.
- Capriles G., Y. L. (Marzo de 2014). *Repositorio Universidad Simon Bolivar*. Obtenido de Repositorio Universidad Simon Bolivar: file:///D:/tesis/ANTECEDENTES/000165597.pdf
- Carreño Solis, A. (2016). *Logistica de la A a la Z*. Lima - Peru: Fondo Editorial.
- Council of Logistic. (1998). El proceso Logistico y la Gestion de la Cadena de Abastecimiento. *Council of Logistic*.
- De La Rosa Mercado, A. C., & Dovale Castaño, P. ((2008). *Biblioteca Digital: Universidad de Cartagena*. Obtenido de Biblioteca Digital: <http://190.242.62.234:8080/jspui/handle/11227/777>
- Departamento de Organización de Empresas, E.F. y C. (s.f.). Almacenes. *Diseño de Sistemas Productivos y Logísticos*.
- Diario Gestion, R. (13 de 11 de 2016). *Gestion*. Obtenido de Gestion: <https://gestion.pe/economia/almacenes-especializados-articulos-ferreteria-venderan-us-1-427-millones-ano-148705>
- Diaz Chuquipiondo, H. (2016). Gestion de la Cadena de Suministros. En H. Diaz Chuquipiondo, *Gestion de la Cadena de Suministros*. Lima: Empresa editora Macro EIRL.
- Gómez Aparicio, J. (2013). Gestion logistica y comercial. En J. M. Gómez Aparicio, *Gestion logistica y comercial*. Madrid: Estudio S.C.
- Gomez Aparicio, J. (2013). Organizacion comercial de las empresas. En J. M. Gomez Aparicio, *Organizacion comercial de las empresas*.

- Greene, J. H. (1968). Control de la Produccion. En J. H. Greene, *Control de la Produccion*. Editorial Diana.
- Grijalva Yauri, Y. E. (s.f.). Modelos de Inventarios. En Y. E. Grijalva Yauri, *Modelos de Inventarios*.
- Gutierrez Moron, G. C. (05 de 01 de 2015). *Repositorio Institucional USB*. Obtenido de Repositorio Institucional USB: <http://repositorio.usb.edu.pe/handle/USB/28>
- J.Hay, E. (1987). Justo a Tiempo. En E. J.Hay, *Justo a Tiempo*. Grupo editorial Norma.
- Mamani Bautista, J. C. (Primera Quincena de Enero 2014). Aplicacion de la NIC 2 Inventarios: valuacion de las exxistencias. *Atualidad Empresarial Nro. 294*.
- Management, C. o. (2014). *Council of Logistic Management*.
- Manzur Oudie, N. (2014). La mercadotecnia y su Exito.
- Mora G., L. A. (s.f.). *Gestion Logistica Integral*. Editorial Ecoe.
- Noegasystems. (s.f.). *Noegasystems*. Obtenido de Noegasystems: <https://www.noegasystems.com/de/de-estanterias-industriales/de-almacenes-automaticos/sistema-almacen-prenda-colgada>
- Real Academia Española. (2018). *Real Academia Española*. Obtenido de <http://dle.rae.es/?w=implementar#/w=implementar>
- Rubio Dominguez, P. (2008). Libro I: Introduccion a la Gestion Empresarial. En P. Rubio Dominguez, *Libro I: Introduccion a la Gestion Empresarial*. Madrid: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Rueda Peves y Rueda Peves. (2013). T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta. En G. Rueda Peves, & J. Rueda Peves, *T.U.O. de la Ley del Impuesto a la Renta*. Lima: Editora Grafica Bernilla.
- Sanchez Carlessi y Reyes Meza. (2015). Metodologia y Diseños en la Investigación Científica. En H. Sanchez Carlessi, & C. Reyes Meza, *Metodologia y Diseños en la Investigación Científica*. Lima: Business Support Aneth SRL.
- Sierra J,Guzman Maria,Garcia M. ((2015). *Administracion de Almacenes y Control de Inventario*.
- Tavara Infantes, C. M. (2014). *Repositorio Universidad Nacional de Piura*. Obtenido de Repositorio Universidad Nacional de Piura: <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/700/IND-TAV-INF-14.pdf?sequence=1>
- Terry George Roberth y Stephen George Franklin. (1685). Principios de la Administracion. En T. G. Franklin, *Principios de la Administracion*. Mexico: Grupo Editorial Patria.

Thierauf, R. J., & Grosse, R. (1990). *Toma de decisiones por medio de la Investigacion de Operaciones*. Mexico: Limosa - Noriega.

Vara Horna, A. A. (2015). 7 pasos para elaborar una tesis. En A. A. Vara Horna, *7 pasos para elaborar una tesis*. Lima: Empresa Editora Macro EIRL.

Vermorel, J. (2013).

ANEXOS

Anexo Nro. 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: “CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO - 2017”

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Marco Teórico	Variables Dimensiones	Metodología
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo incide el Control de inventarios en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la incidencia que tiene el Control de Inventarios en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>El Control de Inventarios incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017</p>	<p>(Díaz Chuquiondo, 2016)</p>	<p>Variable Independiente:</p> <p>X = “CONTROL DE INVENTARIOS”</p> <p>X₁ Almacenamiento</p> <p>X₂ Accesibilidad</p> <p>X₃ Disponibilidad</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN</p> <p>✓ Básica</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN</p> <p>✓ Descriptiva- Correlacional</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</p> <p>✓ Descriptivo Correlacional.</p> <p>POBLACION</p> <p>✓ N = 80</p> <p>MUESTRA</p> <p>✓ n = 66</p> <p>TÉCNICAS DE RECOLECCION DE DATOS</p> <p>✓ Encuestas</p>

<p>Problema Específico 1:</p> <p>¿Cómo el Almacenamiento de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo - 2017?.</p>	<p>Objetivo Específico 1:</p> <p>Determinar como el Almacenamiento de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo - 2017.</p>	<p>Hipótesis Específico 1:</p> <p>El Almacenamiento de productos por detalle incide significativamente en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017</p>	<p>(Vara Horna, 2015)</p>	<p>Variable Dependiente:</p> <p>Y = “GESTIÓN LOGÍSTICA”</p>	<p>INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cuestionarios <p>MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis Descriptivo: <ul style="list-style-type: none"> - Tabla de resultados porcentuales. - Gráficos de Barras ✓ Análisis Inferencial <ul style="list-style-type: none"> - Tau D Kendall
<p>Problema Específico 2:</p> <p>¿Cómo la accesibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras</p>	<p>Objetivo Específico 2:</p> <p>Determinar como la accesibilidad de productos incide en la Gestión Logística de</p>	<p>Hipótesis Específico 2:</p> <p>La accesibilidad inmediata de productos incide significativamente la Gestión Logística de las empresas</p>	<p>(Carreño Solis, Logística de la</p>	<p>Y₁ Planificación</p> <p>Y₂ Implementación</p>	

<p>ferreteras – Distrito El Tambo - 2017?</p>	<p>las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo – 2017</p>	<p>comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo – 2017</p>	<p>A a la Z, 2016)</p>	<p>Y₃ Organización</p>	
<p>Problema Específico 3:</p> <p>¿Cómo la disponibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017?</p>	<p>Objetivo Específico 3:</p> <p>Determinar como la disponibilidad de productos incide en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras– Distrito El Tambo - 2017</p>	<p>Hipótesis Específico 3:</p> <p>La disponibilidad inmediata de productos incide significativamente, en la Gestión Logística de las empresas comercializadoras ferreteras – Distrito El Tambo - 2017</p>			

Anexo Nro. 02: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

**TITULO: “CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS
FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO - 2017”**

Variables	Definición conceptual	Dimensión	Definición Operacional	Indicadores	Ítem (preguntas)
Variable Independiente: “CONTROL DE INVENTARIOS”	Todos los procesos que sustentan y suministran, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costos de inventario. Fuente: (Vermorel, 2013)	ALMACENAMIENTO	Son aquellos lugares donde se guardan los diferentes tipos de mercancía. Son manejados a través de una política de inventario. Esta función controla físicamente y mantiene todos los artículos inventariados. Fuente: (Manzur Oudie, 2014)	Lugares de almacenamiento	1. ¿Su empresa cuenta con lugares de almacenamiento? 2. Considera Ud. ¿Qué los lugares de almacenamiento de sus productos deben ser ubicados estratégicamente ya sea dentro o fuera de su empresa?
				Políticas del inventario	3. ¿Se aplican políticas de inventarios de almacenamiento en su empresa? 4. Como política de inventarios, sabe Ud. ¿Cuánta mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente? 5. Como política de inventarios sabe Ud. ¿Qué mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente? 6. Como política de inventarios sabe Ud. ¿Cuándo debe

					comprar mercadería para tener un almacenamiento y colocación de los productos como requerimiento oportuno del cliente?
				Control Físico de artículos	<p>7. ¿Cuenta con un control físico de los productos de su almacén (Kárdex) ?</p> <p>8. Existe relación (conciliación) entre la información contable y el control físico de artículos en el almacén?</p> <p>9. Considera Ud. ¿Qué el control físico al detalle o PEPS, es el más eficiente y si esto debe ser implementado o practicado en su empresa?</p>
		ACCESIBILIDAD	<p>Es lo que va permitir al equipo de almacén ubicar prontamente a los artículos, otorgando la libertad de manejarse con suma confianza y autonomía.</p> <p>Fuente: (Diaz Chuquipiondo H. , 2016, pág. 88)</p>	Ubicación rápida de artículos	<p>10. ¿Dentro de su almacén se puede ubicar los productos de manera oportuna y son de fácil accesibilidad?</p> <p>11. ¿Los productos están codificados para una ubicación rápida y de mejor acceso para un manejo eficiente?</p>
				Libertad para manejarse con suma confianza y autonomía	<p>12. ¿La accesibilidad del manejo de los productos les permite tener la confianza de tomar el producto correcto?</p>

		DISPONIBILIDAD	<p>Es el manejo de las cantidades de cada uno de los productos utilizando métodos para intentar mantener los stocks en niveles adecuados, sin sobre dimensión que secuestre capital circulante y propicie pérdida de valor.</p> <p>Fuente: (Diaz Chuquipiondo H. , 2016, págs. 176-177)</p>	Manejo de cantidades según métodos para mantener Stocks a niveles adecuados	<p>13. Considera Ud. ¿Qué en el manejo de las cantidades de productos (Stocks) debe utilizar métodos de niveles adecuados para su disponibilidad en el control de inventarios?</p>
<p>Variable Dependiente: “GESTIÓN LOGÍSTICA”</p>	<p>La Gestión Logística es la parte de la Administración de Cadenas de Suministros que “planea, implementa y organiza la eficiencia de los flujos directos e inversos y el almacenamiento de las mercaderías.</p> <p>Fuente:</p>	PLANIFICAR	<p>"Es sincronizar la gestión y los esfuerzos de la empresa, basándose en un pronóstico de cuanto podrían consumir los clientes. No solo por lo que ellos necesitan para su satisfacción, sino también por una serie de beneficios diseñados para ellos.</p> <p>Fuente: (Diaz Chuquipiondo H. , 2016, pág. 202)</p>	Pronostico de ventas.	<p>14. ¿Usted realiza una planificación adecuada como gestión logística de los productos que comercializa?</p> <p>15. ¿Con qué frecuencia Ud. elabora su proyección de ventas?</p> <p>16. ¿Realiza evaluaciones para saber si sus clientes están satisfechos?</p> <p>17. ¿Realiza promociones y/o cuenta con descuentos para sus clientes?</p>

	(Council of Logistic, 1998, pág. 3)	IMPLEMENTAR	<p>Poner en funcionamiento o aplicar métodos, medidas, etc. Para llevar algo a cabo.</p> <p>Fuente: (Real Academia Española, 2018).</p>	Poner en funcionamiento	18. Considera Ud. ¿Qué cuenta con un control de inventarios adecuado para poder implementar nuevos sistemas de almacenamiento y tener una gestión logística apropiada?
		ORGANIZACIÓN	<p>Es la creación de una estructura en la cual cada equipo tiene actividades que puede ejecutar empleando sus destrezas, aptitudes y actitudes, para que brinde a los clientes o usuarios finales el producto que necesita.</p> <p>Fuente: (Diaz Chuquipiondo H. , 2016, pág. 48)</p>	Estructura Organizacional y Funciones del personal	<p>19. Usted ¿Realiza una organización como gestión logística de los productos que comercializa?</p> <p>20. Dentro del organigrama de su empresa ¿Existe el área de logística?</p> <p>21. Usted ¿Informa sobre el MOF, ROF, y/o procedimientos al personal encargado de logística para el cumplimiento de sus funciones y el manejo correcto del control de inventarios?</p> <p>22. Considera Ud. ¿Qué las evaluaciones y las capacitaciones para el personal mejorara el control de inventarios?</p>

Anexo No. 03: INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO

Mediante el presente documento nos presentamos a Usted a fin de obtener información relevante para el desarrollo de nuestra tesis titulada “ **CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTION LOGISTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO- 2017** “ el cual nos permitirá medir las variables de investigación y probar nuestra hipótesis, del cual pedimos nos apoye en las respuestas; quedando agradecidos por su intervención y haciendo la aclaración de que dicha información es reservada y anónima.

INSTRUCCIONES:

- Por favor, lea cuidadosamente cada una de las preguntas, y marca una sola respuesta que considere la correcta.
- Ítems de respuesta a considerar:

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
1	2	3	4	5

PREGUNTAS	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
VARIABLE DEPENDIENTE (X)					
1. ¿Su empresa cuenta con lugares de almacenamiento?					
2. Considera Ud. ¿Qué los lugares de almacenamiento de sus productos deben ser ubicados estratégicamente ya sea dentro o fuera de la empresa?					

PREGUNTAS	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
3. ¿Se aplican políticas de inventarios de almacenamiento en su empresa?					
4. Como política de inventarios, sabe Ud. ¿Cuánta mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente?					
5. Como política de inventarios sabe Ud. ¿Qué mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente?					
6. Como política de inventarios sabe Ud. ¿Cuándo debe comprar mercadería para tener un almacenamiento y colocación de los productos como requerimiento oportuno del cliente?					
7. ¿Cuenta con un control físico de los productos de su almacén (kárdex)?					
8. Existe relación (conciliación) entre la información contable y el Control físico de artículos en el almacén?					
9. Considera Ud. ¿Qué el control físico al detalle o PEPS, es el más eficiente y si esto debe ser implementado o practicado en su empresa?					
10. ¿Dentro de su almacén se puede ubicar los					

PREGUNTAS	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
productos de manera oportuna y son de fácil accesibilidad?					
11. ¿Los productos están codificados para una ubicación rápida y de mejor acceso para un manejo eficiente?					
12. ¿La accesibilidad del manejo de los productos les permite tener la confianza de tomar el producto correcto?					
13. Considera Ud. ¿Qué en el manejo de las cantidades de productos (Stocks) debe utilizar métodos de niveles adecuados para su disponibilidad en el control de inventarios?					
VARIABLE INDEPENDIENTE (Y)					
14. ¿Usted realiza una planificación adecuada como gestión logística de los productos que comercializa?					
15. ¿Con qué frecuencia Ud. elabora su proyección de ventas?					
16. ¿Realiza evaluaciones para saber si sus clientes están satisfechos?					
17. ¿Realiza promociones y/o cuenta con descuentos para sus clientes?					
18. Considera Ud. ¿Qué cuenta con un control de inventarios adecuado para poder implementar nuevos					

PREGUNTAS	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
sistemas de almacenamiento y tener una gestión logística apropiada?					
19. Usted ¿Realiza una organización como gestión logística de los productos que comercializa?					
20. Dentro del organigrama de su empresa ¿Existe el área de logística?					
21. Usted ¿Informa sobre el MOF, ROF, y/o procedimientos al personal encargado de logística para el cumplimiento de sus funciones y el manejo correcto del control de inventarios?					
22. Considera Ud. ¿Qué las evaluaciones y las capacitaciones para el personal mejorará el control de inventarios?					

CONSIDERACIONES ÉTICAS

El presente informe, se ajusta a los principios y valores éticos consignados en las normas establecidas en la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Peruana Los Andes.

En alianza a estos principios éticos, señalo que todo lo que se expresa en este trabajo de investigación es veraz, además se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados que se obtuvo.

Por otro lado, se ha tenido mucho cuidado para respetar las distintas opiniones de algunos autores cuyas tesis guardan relación con las variables del presente proyecto, mencionándolos en los antecedentes de la investigación.

Finalmente, en honor a la ética y transparencia de los responsables de este proyecto, se precisa que los datos consignados en esta investigación son veraces, son el producto del trabajo de campo realizado y fueron aplicados con honestidad.

- Solicitud dirigida a SUNAT pidiendo la relación de empresas ferreteras y negocios de ferretería del distrito del Tambo al 10/02/2018
- Cartas de respuesta para la Bach. Sadie Jovanny Davalos Lezama.
- Cartas de respuesta para la Bach. Katherine Edith Porras Guillermo.

**BACH. SADIE JOVANNY DAVALOS
LEZAMA
DNI: 46420436**

**BACH. KATHERINE E. PORRAS
GUILLERMO
DNI: 46288990**

SOLICITO: RELACIÓN DE EMPRESAS FERRETERAS Y NEGOCIOS DE FERRETERIA DE EL DISTRITO DEL TAMBO ACTUALIZADAS A LA FECHA.

SEÑORES:

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA - SUNAT

Nosotras, **DAVALOS LEZAMA SADIE JOVANNY** identificada con **DNI N° 46420436** y **PORRAS GUILLERMO KATHERINE EDITH**, identificada con **DNI N° 46288990**, ambas con domicilio en la Av. Evitamiento N° 200. El Tambo - Huancayo, con dirección de correo electrónico **katherine_epg@hotmail.com** y celular N° **975055363**; a Ustedes en forma atenta digo:

Que, por motivos de recabar información para optar el título profesional como Contador Público, estamos realizando nuestra tesis titulado "CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA EN LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO – 2017"; por el cual SOLICITO RELACIÓN DE EMPRESAS FERRETERAS Y NEGOCIOS DE FERRETERIA DEL DISTRITO DE EL TAMBO ACTUALIZADAS A LA FECHA, de manera detallada, ya que en la página web de SUNAT no muestra la información requerida deseamos que se considere lo siguiente:

- ✓ RUC
- ✓ Razón Social
- ✓ CIUU
- ✓ Dirección



POR LO EXPUESTO:

A Ustedes, Superintendencia Nacional De Administración Tributaria – Sunat sirvansé a acceder a nuestro pedido por ser de justicia.

Huancayo, 10 de Febrero del 2018


**DAVALOS LEZAMA
SADIE JOVANNY
DNI N° 46420436**


**PORRAS GUILLERMO
KATHERINE EDITH
DNI N° 46288990**



"Decenio de la Igualdad de oportunidades para mujeres y hombres"
"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"

CARTA N.º 34 -2018-SUNAT/7N0500

Huancayo, 15 de febrero de 2018

Señora (ta):
SADIE JOVANNY DAVALOS LEZAMA
DNI N.º 46260436
Avenida Evitamiento N.º 200
El Tambo.-

Asunto : Información sobre Solicitud
Ref. : Expediente N.º 000-URD079-2018-072279-2

Tengo el agrado de dirigirme a usted en atención al documento de la referencia, mediante el cual solicita, al amparo de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, se le proporcione información sobre la relación de empresas ferreteras y negocios de ferreterías del distrito de El Tambo.

Al respecto, el artículo 10º de la Ley N.º 27806 - Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública establece que las entidades de la Administración Pública tienen la obligación de proveer la información requerida si se refiere a la contenida en documentos escritos, fotografías, grabaciones, soporte magnético o digital, o en cualquier otro formato, siempre que haya sido creada u obtenida por ella o que se encuentre en su posesión o bajo su control.

No obstante, de acuerdo con el artículo 13º de la citada norma, las solicitudes de información no implican la obligación de las entidades de crear o producir información con la que no cuenten al momento de efectuarse los pedidos. En ese sentido, considerando que la información solicitada, con parámetros específicos como la relación de empresas ferreteras y negocios de ferreterías del distrito de El Tambo implica un mayor procesamiento de datos, nos encontramos imposibilitados por el momento de proporcionarle dicha información.

Sin embargo, con relación a las empresas ferreteras y negocios de ferreterías del distrito de El Tambo, indicar que la misma no se encuentra dentro de los alcances de la reserva tributaria normada en el artículo 85º del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por Decreto Supremo N.º 133-2013-EF y normas modificatorias, encontrándose a su disposición en nuestro Portal Institucional.

En tal sentido, ponemos en su conocimiento los pasos a seguir para obtener la referida información:

- 1.- Entrar a www.sunat.gob.pe
- 2.- Ingresar en la parte inferior de la página a la opción "Opciones sin Clave Sol".
<http://www.sunat.gob.pe/sinclavesol/index.html>
- 3.- En la parte inferior izquierda seleccionar "Padrón Reducido RUC".
http://www.sunat.gob.pe/descargaPRR/mrc137_padron_reducido.html

Atentamente,

EMIL ILCHIRAUCO SÁNCHEZ
Jefe de la División de Servicios al Contribuyente (e)
INTENDENCIA REGIONAL JUNÍN

EIAS/LUCHV/cgfe
Expediente N.º 000-URD079-2018-072279-2

CARTA N.º 35-2018-SUNAT/7N0500

Huancayo, 15 de febrero de 2018

Señora (ta):
KATHERINE EDITH PORRAS GUILLERMO
DNI N.º 46288990
Avenida Evitamiento N.º 200
El Tambo.-

Asunto : Información sobre Solicitud
Ref. : Expediente N.º 000-URD079-2018-072279-2

Tengo el agrado de dirigirme a usted en atención al documento de la referencia, mediante el cual solicita, al amparo de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, se le proporcione información sobre la relación de empresas ferreteras y negocios de ferreterías del distrito de El Tambo.

Al respecto, el artículo 10º de la Ley N.º 27806 - Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública establece que las entidades de la Administración Pública tienen la obligación de proveer la información requerida si se refiere a la contenida en documentos escritos, fotografías, grabaciones, soporte magnético o digital, o en cualquier otro formato, siempre que haya sido creada u obtenida por ella o que se encuentre en su posesión o bajo su control.

No obstante, de acuerdo con el artículo 13º de la citada norma, las solicitudes de información no implican la obligación de las entidades de crear o producir información con la que no cuenten al momento de efectuarse los pedidos. En ese sentido, considerando que la información solicitada, con parámetros específicos como la relación de empresas ferreteras y negocios de ferreterías del distrito de El Tambo implica un mayor procesamiento de datos, nos encontramos imposibilitados por el momento de proporcionarle dicha información.

Sin embargo, con relación a las empresas ferreteras y negocios de ferreterías del distrito de El Tambo, indicar que la misma no se encuentra dentro de los alcances de la reserva tributaria normada en el artículo 85º del Texto Único Ordenado del Código Tributario, aprobado por Decreto Supremo N.º 133-2013-EF y normas modificatorias, encontrándose a su disposición en nuestro Portal Institucional.

En tal sentido, ponemos en su conocimiento los pasos a seguir para obtener la referida información:

- 1.- Entrar a www.sunat.gob.pe
- 2.- Ingresar en la parte inferior de la página a la opción "Opciones sin Clave Sol".
<http://www.sunat.gob.pe/sinclavesol/index.html>
- 3.- En la parte inferior izquierda seleccionar "Padrón Reducido RUC".
http://www.sunat.gob.pe/descargaPRR/mrc137_padron_reducido.html

Atentamente,



EMIL ILCH ARAUCO SÁNCHEZ
Jefe de la División de Servicios al Contribuyente (al)
INTENDENCIA REGIONAL JUNÍN

EIAS/ILCHV/cgfe
Expediente N.º 000-URD079-2018-072279-2

Anexo Nro. 05: BASE DE DATOS

Nro.	X = CONTROL DE INVENTARIOS													TOTAL
	X ₁									X ₂			X ₃	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	2	3	1	
Nro.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
1	5	4	5	5	5	4	3	1	5	5	1	5	3	51
2	5	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	60
3	1	5	2	2	2	2	3	1	5	5	1	5	1	35
4	4	5	4	4	4	4	1	1	3	4	1	3	1	39
5	1	5	1	3	3	4	2	1	5	5	1	5	2	38
6	5	5	5	5	5	4	5	5	2	5	1	5	3	55
7	5	5	1	1	1	1	1	5	4	4	4	5	3	40
8	5	5	3	4	4	3	2	3	3	5	1	3	3	44
9	1	5	3	4	4	4	3	5	5	5	1	5	1	46
10	4	5	3	3	3	3	2	4	5	4	1	4	3	44
11	5	5	3	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	59
12	5	5	3	4	5	5	4	5	5	5	3	4	4	57
13	4	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	60
14	4	5	3	4	4	4	3	5	5	4	4	4	5	54
15	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	63
16	4	4	3	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	56
17	4	5	3	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	53
18	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	44
19	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	63
20	4	5	3	3	3	3	4	5	4	4	4	4	5	51
21	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	62
22	4	5	3	3	3	3	3	4	5	3	3	3	5	47
23	4	4	3	4	4	4	4	4	5	3	3	3	4	49
24	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	63
25	5	5	3	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	59
26	5	5	3	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	55
27	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	43
28	3	5	3	2	2	2	2	4	4	3	3	3	4	40
29	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	53
30	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	42
31	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	43
32	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	53
33	3	5	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	43
34	5	5	3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	59

35	5	5	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	57
36	4	4	3	3	3	3	4	5	4	4	4	5	5	51
37	4	3	3	3	2	2	2	3	4	3	3	3	3	38
38	3	4	3	3	2	2	3	4	4	3	3	3	4	41
39	4	4	3	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	53
40	5	5	3	5	5	5	4	5	4	5	5	4	5	60
41	5	4	3	5	5	5	4	4	4	5	3	4	3	54
42	3	5	3	4	5	5	3	5	4	5	1	3	4	50
43	1	4	3	4	4	4	2	3	3	4	2	3	3	40
44	5	5	3	4	5	5	4	5	5	5	1	4	1	52
45	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	59
46	4	4	3	5	5	5	5	5	3	4	4	3	4	54
47	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	48
48	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	42
49	3	3	3	3	3	3	2	4	4	3	3	3	3	40
50	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	2	31
51	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	42
52	3	4	3	3	3	3	3	5	4	3	3	3	4	44
53	4	4	3	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	57
54	5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	62
55	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	53
56	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	63
57	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	44
58	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	52
59	3	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	4	40
60	3	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	3	2	32
61	4	3	3	3	3	3	4	5	4	4	3	3	4	46
62	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	63
63	4	4	3	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	58
64	4	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	52
65	3	3	3	3	2	2	2	3	4	2	2	3	3	35
66	4	4	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	33

Nro.	Y = GESTION LOGISTICA									TOTAL
	Y ₁				Y ₂		Y ₃			
	1	2	3	4	1	1	2	3	4	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
1	4	4	1	3	4	4	1	5	3	29
2	5	5	1	4	4	5	1	1	1	27
3	3	1	1	4	1	4	1	1	1	17
4	1	1	1	4	4	4	1	1	1	18
5	4	1	1	3	1	4	1	4	5	24
6	1	5	5	1	4	5	1	5	5	32
7	2	1	1	3	4	4	1	4	5	25
8	3	3	3	3	2	2	4	4	4	28
9	3	1	3	4	4	4	1	3	5	28
10	3	1	3	3	3	3	1	4	5	26
11	3	5	3	3	4	5	4	5	5	37
12	4	3	4	4	3	4	3	4	5	34
13	5	5	4	5	3	4	4	4	5	39
14	4	5	3	4	4	4	4	4	5	37
15	5	4	4	4	4	4	5	5	5	40
16	4	4	4	4	4	5	4	4	4	37
17	3	3	3	4	3	3	1	1	5	26
18	3	3	2	3	2	3	2	2	3	23
19	4	5	4	5	4	4	5	5	5	41
20	4	3	3	3	3	4	4	4	4	32
21	4	4	5	4	4	4	5	5	5	40
22	2	2	3	3	2	2	4	4	4	26
23	2	2	3	3	2	2	1	1	4	20
24	5	5	5	5	5	4	5	5	5	44
25	5	4	4	5	4	4	5	5	5	41
26	4	5	3	4	4	4	5	5	5	39
27	3	2	2	3	3	2	3	3	4	25
28	2	2	2	2	4	2	1	1	4	20
29	4	4	4	5	4	4	4	4	5	38
30	3	3	3	3	3	3	1	1	3	23
31	3	3	3	4	3	3	3	3	4	29
32	2	2	4	4	4	4	5	5	5	35
33	2	3	3	4	2	2	3	3	4	26
34	3	3	3	4	3	3	4	4	4	31
35	4	4	4	5	4	4	5	5	5	40

36	4	4	3	4	4	4	4	4	4	35
37	2	2	2	4	2	2	1	1	1	17
38	2	2	2	2	2	2	1	1	5	19
39	4	4	4	4	4	3	4	4	5	36
40	4	4	5	5	5	5	4	5	5	42
41	3	4	3	4	3	4	4	4	4	33
42	3	1	3	3	4	3	1	4	4	26
43	3	2	2	3	3	2	1	4	5	25
44	3	2	3	3	3	3	1	4	5	27
45	5	5	5	5	4	4	5	5	5	43
46	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35
47	4	4	3	3	3	3	4	4	4	32
48	3	3	3	4	3	2	3	3	4	28
49	3	2	2	2	3	2	2	2	2	20
50	2	2	2	2	2	2	1	1	3	17
51	3	3	3	4	3	3	2	2	1	24
52	2	2	2	2	2	2	2	2	3	19
53	4	4	4	5	4	4	4	4	3	36
54	5	5	4	5	4	4	5	5	5	42
55	4	4	4	5	4	4	5	5	5	40
56	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45
57	3	3	2	4	3	3	4	4	4	30
58	4	4	3	5	4	4	5	5	5	39
59	2	2	2	4	3	2	2	2	4	23
60	2	2	2	3	2	2	2	2	4	21
61	3	4	4	4	3	3	4	4	4	33
62	4	4	4	5	4	4	5	5	4	39
63	4	4	4	4	3	4	4	4	4	35
64	4	4	4	5	4	4	4	5	5	39
65	2	2	2	2	2	2	2	2	3	19
66	1	1	2	2	2	1	1	1	4	15

Anexo Nro.06: VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “CONTROL DE INVENTARIOS” que hace parte de la investigación CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO – 2017. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez: **Edith Pilar QUISPE ESPINOZA**

Formación académica: **MAESTRA EN POLITICA FISCAL Y TRIBUTACION**

Áreas de experiencia profesional: **TRIBUTACIÓN**

Tiempo: **18 años** cargo actual: **Docente**

Institución: **UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1.No cumple con el criterio 2.Nivel bajo 3.Nivel moderado 4. Nivel alto	1.Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2.Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3.Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4.Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1.No cumple con el criterio 2.Nivel bajo 3.Nivel moderado 4.Nivel alto	1.El ítem no es claro 2.El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3.Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4.El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1.No cumple con el criterio 2.Nivel bajo 3.Nivel moderado 4.Nivel alto	1.El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2.El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3.El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4.El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1.No cumple con el criterio. 2.Nivel bajo 3.Nivel moderado 4.Nivel alto	1.El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2.El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3.El ítem es relativamente importante 4.El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO 1: CONTROL DE INVENTARIOS

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

DIMENSIÓN	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION (CALIFICACIÓN) CUALITATIVA SEGÚN ÍTEMS	OBSERVACIONES
X1 ALMACENAMIENTO	1. ¿Su empresa cuenta con lugares de almacenamiento?	3	4	4	4	4	
	2. Considera Ud. ¿Qué los lugares de almacenamiento de sus productos deben ser ubicados estratégicamente ya sea dentro o fuera de la empresa?	4	3	4	4	4	
	3. ¿Se aplican políticas de inventarios de almacenamiento en su empresa?	4	3	4	4	4	
	4. Como política de inventarios, sabe Ud. ¿Cuánta mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente?	3	4	4	4	4	
	5. Como política de Inventarios sabe Ud. ¿Qué mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente?	4	4	3	4	4	
	6. Como política de Inventarios sabe Ud. ¿Cuándo debe comprar mercadería para tener un almacenamiento y colocación de los productos como requerimiento oportuno del cliente?	4	3	4	4	4	
	7. ¿Cuenta con un control físico de los productos de su almacén (kárdex)?	4	4	4	3	4	
	8. ¿Existe relación (conciliación) entre la información contable y el control físico de artículos en el almacén?	3	4	4	4	4	
	9. Considera Ud. ¿qué el control físico al detalle o PEPS, es el más eficiente y si esto debe ser implementado o practicado en su empresa?	4	4	3	4	4	

DIMENSIÓN	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION (CALIFICACIÓN) CUALITATIVA SEGÚN ÍTEMS	OBSERVACIONES
X2 ACCESIBILIDAD	10. ¿Dentro de su almacén se puede ubicar los productos de manera oportuna y son de fácil accesibilidad?	4	3	4	4	4	
	11. ¿Los productos están codificados para una ubicación rápida y de mejor acceso para un manejo eficiente?	4	4	3	4	4	
	12. ¿La accesibilidad del manejo de los productos les permite tener la confianza de tomar el producto correcto?	4	4	3	4	4	
X3 DISPONIBILIDAD	13. Considera Ud. ¿Qué en el manejo de las cantidades de productos (Stocks) debe utilizar métodos de niveles adecuados para su disponibilidad en el control de inventarios?	3	4	4	4	4	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS		4	4	4	4	4	

Evaluación final por el experto: por items y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda

Calificación

1. No cumple con el criterio.
2. Nivel bajo
3. Nivel moderado
4. Nivel alto

Validez de contenido

ALTO

Encuesta:

Cuadro N° 1
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Edith Pilar QUISPE ESPINOZA	MAESTRA EN POLITICA FISCAL Y TRIBUTACION	13	4

nivel alto

Firma:

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “GESTIÓN LOGÍSTICA” que hace parte de la investigación **CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO – 2017**. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez: **Edith Pilar QUISPE ESPINOZA**

Formación académica: **MAESTRA EN POLITICA FISCAL Y TRIBUTACION**

Áreas de experiencia profesional: **TRIBUTACIÓN**

Tiempo: **18 años** cargo actual: **Docente**

Institución: **UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO 2: GESTIÓN LOGÍSTICA

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

DIMENSIÓN	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION (CALIFICACIÓN) CUALITATIVA SEGÚN ÍTEMS	OBSERVACIONES
Y1 PLANIFICAR	14. ¿Usted realiza una planificación adecuada como gestión logística de los productos que comercializa?	4	4	4	3	4	
	15. ¿Con qué frecuencia Ud. elabora su proyección de ventas?	3	4	4	4	4	
	16. ¿Realiza evaluaciones para saber si sus clientes están satisfechos?	4	4	3	4	4	
	17. ¿Realiza promociones y/o cuenta con descuentos para sus clientes?	4	3	4	4	4	
Y2 IMPLEMENTAR	18. Considera Ud. ¿Qué cuenta con un control de inventarios adecuado para poder implementar nuevos sistemas de almacenamiento y tener una gestión logística apropiada?	4	3	4	4	4	
Y3 ORGANIZACIÓN	19. Usted ¿Realiza una organización como gestión logística de los productos que comercializa?	4	4	4	3	4	
	20. Dentro del organigrama de su empresa ¿Existe el área de logística?	4	4	3	4	4	
	21. Usted ¿Informa sobre el MOF, ROF, y/o procedimientos al personal encargado de logística para el cumplimiento de sus funciones y el manejo correcto del control de Inventarios	3	4	4	4	4	
	22. Considera Ud. ¿Qué las evaluaciones y las capacitaciones para el personal mejorara el control de inventarios?	4	4	4	3	4	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS		4	4	4	4	4	

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda

Calificación

1. No cumple con el criterio.
2. Nivel bajo
3. Nivel moderado
4. Nivel alto

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 1
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Edith Pilar QUISPE ESPINOZA	MAESTRA EN POLITICA FISCAL Y TRIBUTACION	9	nivel alto

Firma:

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “CONTROL DE INVENTARIOS” que hace parte de la investigación CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO – 2017. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez: **Luis MARQUEZ CRISOSTOMO**

Formación académica: **MAESTRO EN ADMINISTRACION – MENCIÓN FINANZAS**

Áreas de experiencia profesional: **CONTABILIDAD E INVESTIGACIÓN**

Tiempo: **25 años cargo actual: Docente**

Institución: **UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO 1: CONTROL DE INVENTARIOS

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

DIMENSIÓN	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACIÓN (CALIFICACIÓN) CUALITATIVA SEGÚN ÍTEMS	OBSERVACIONES
X1 ALMACENAMIENTO	1. ¿Su empresa cuenta con lugares de almacenamiento?	4	4	4	4	3	
	2. Considera Ud. ¿Qué los lugares de almacenamiento de sus productos deben ser ubicados estratégicamente ya sea dentro o fuera de la empresa?	4	4	4	3	4	
	3. ¿Se aplican políticas de inventarios de almacenamiento en su empresa?	4	4	3	4	4	
	4. Como política de inventarios, sabe Ud. ¿Cuánta mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente?	4	3	4	4	4	
	5. Como política de Inventarios sabe Ud. ¿Qué mercadería debe comprar para tener un almacenamiento y colocación de productos como requerimiento oportuno del cliente?	3	4	4	4	4	
	6. Como política de inventarios sabe Ud. ¿Cuándo debe comprar mercadería para tener un almacenamiento y colocación de los productos como requerimiento oportuno del cliente?	4	3	4	4	4	
	7. ¿Cuenta con un control físico de los productos de su almacén (kardex)?	4	4	3	4	4	
	8. ¿Existe relación (conciliación) entre la información contable y el Control físico de artículos en el almacén?	4	4	4	3	4	
	9. Considera Ud. ¿Qué el control físico al detalle o PEPS, es el más eficiente y si esto debe ser implementado o practicado en su empresa?	4	4	4	4	3	

DIMENSIÓN	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION (CALIFICACIÓN) CUALITATIVA SEGÚN ITEMS	OBSERVACIONES
X2 ACCESIBILIDAD	10. ¿Dentro de su almacén se puede ubicar los productos de manera oportuna y son de fácil accesibilidad?	4	4	4	4	3	
	11. ¿Los productos están codificados para una ubicación rápida y de mejor acceso para un manejo eficiente?	4	4	4	3	4	
	12. ¿La accesibilidad del manejo de los productos les permite tener la confianza de tomar el producto correcto?	4	4	3	4	4	
X3 DISPONIBILIDAD	13. Considera Ud. ¿Qué en el manejo de las cantidades de productos (Stocks) debe utilizar métodos de niveles adecuados para su disponibilidad en el control de inventarios?	4	3	4	4	4	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS		4	4	4	4	4	

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda

Calificación

1. No cumple con el criterio.
2. Nivel bajo
3. Nivel moderado
4. Nivel alto

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 1
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Luis MARQUEZ CRISOSTOMO	MAESTRO EN ADMINISTRACION – MENCION FINANZAS	13	NIVEL ALTO.

Firma: 

VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN

Planilla Juicio de Expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “GESTIÓN LOGÍSTICA” que hace parte de la investigación **CONTROL DE INVENTARIOS Y GESTIÓN LOGÍSTICA DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS FERRETERAS – DISTRITO EL TAMBO – 2017**. La evaluación de los instrumentos es de gran relevancia para lograr que sean válidos y que los resultados obtenidos a partir de estos sean utilizados eficientemente. Agradecemos su valiosa colaboración.

Nombres y apellidos del juez: **Luis MARQUEZ CRISOSTOMO**

Formación académica: **MAESTRO EN ADMINISTRACION – MENCIÓN FINANZAS**

Áreas de experiencia profesional: **CONTABILIDAD E INVESTIGACIÓN**

Tiempo: **25 años** cargo actual: **Docente**

Institución: **UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

CATEGORÍA	CALIFICACIÓN	INDICADOR
SUFICIENCIA Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de esta	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. Los ítems no son suficientes para medir la dimensión 2. Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden de la dimensión total 3. Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión completamente 4. Los ítems son suficientes
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no es claro 2. El ítem requiere muchas modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas 3. Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem 4. El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo	1. No cumple con el criterio 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem no tiene relación lógica con la dimensión 2. El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión. 3. El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo 4. El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	1. No cumple con el criterio. 2. Nivel bajo 3. Nivel moderado 4. Nivel alto	1. El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión. 2. El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste. 3. El ítem es relativamente importante 4. El ítem es muy relevante y debe ser incluido

CUESTIONARIO 2: GESTIÓN LOGÍSTICA

Ficha informe de evaluación a cargo del experto

DIMENSIÓN	ITEM	SUFICIENCIA	COHERENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	EVALUACION (CALIFICACIÓN) CUALITATIVA SEGÚN ÍTEMS	OBSERVACIONES
Y1 PLANIFICAR	14. ¿Usted realiza una planificación adecuada como gestión logística de los productos que comercializa?	4	4	4	3	4	
	15. ¿Con qué frecuencia Ud. elabora su proyección de ventas?	4	4	3	4	4	
	16. ¿Realiza evaluaciones para saber si sus clientes están satisfechos?	4	3	4	4	4	
	17. ¿Realiza promociones y/o cuenta con descuentos para sus clientes?	4	3	4	4	4	
Y2 IMPLEMENTAR	18. Considera Ud. ¿Qué cuenta con un control de inventarios adecuado para poder implementar nuevos sistemas de almacenamiento y tener una gestión logística apropiada?	4	4	3	4	4	
Y3 ORGANIZACIÓN	19. Usted ¿Realiza una organización como gestión logística de los productos que comercializa?	4	4	4	3	4	
	20. Dentro del organigrama de su empresa ¿existe el área de logística?	3	4	4	4	3	
	21. Usted ¿Informa sobre el MOF, ROF, y/o procedimientos al personal encargado de Logística para el cumplimiento de sus funciones y el manejo correcto del control de Inventarios	4	4	4	3	4	
	22. Considera Ud. ¿Que las evaluaciones y las capacitaciones para el personal mejorara el control de inventarios?	4	4	3	4	4	
EVALUACION CUALITATIVA DE LA VARIABLE POR CRITERIOS		4	3	4	4	4	

Evaluación final por el experto: por ítems y criterios tomando como medida de tendencia central: la moda

Calificación

1. No cumple con el criterio.
2. Nivel bajo
3. Nivel moderado
4. Nivel alto

Validez de contenido

Encuesta:

Cuadro N° 1
Evaluación final del experto

Experto	Grado académico	Evaluación	
		Ítems	Calificación
Luis MARQUEZ CRISOSTOMO	MAESTRO EN ADMINISTRACION – MENCION FINANZAS	9	NIVEL ALTO

Firma: 

Anexo Nro. 07: FOTOS



