



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
GLOBALES**

**Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una
empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.**

TESIS

**Para Optar el Título Profesional de Licenciada en Administración de
Negocios Globales**

AUTORA

**Yachapa Peña, Karla Lucero
ORCID: 0009-0001-6710-5814**

ASESORA

**Casas Quispe, María Isabel
ORCID: 0000-0002-0445-374X**

**Lima, Perú
2023**

Metadatos Complementarios

Datos de autor/a

Yachapa Peña, Karla Lucero

Tipo de documento de identidad de la AUTORA: DNI

Número de documento de identidad de la AUTORA: 76519854

Datos de asesor/a

Casas Quispe, María Isabel

Tipo de documento de identidad del AUTORA: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR/A: 45705128

Datos del jurado

JURADO 1: Villar Córdova Icochea Mario Andrés Martín, DNI 07877999, ORCID 0000-0002-0786-6531.

JURADO 2: Vílchez Túpac Ana María, DNI 45792969, ORCID 0000-0002-5919-0086.

JURADO 3: Romero Alarcón Naty Alejandrina, DNI 41005435, ORCID 0000-0003-2481-1628

JURADO 4: Gil Trelles Nicanor Luis; DNI 25752667, orcid 0000-0003-3620-0664

Datos de investigación

Campo del conocimiento OCIDE: 5.02.04

Código del programa: 416016

ANEXO N°1**DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD**

Yo Karla Lucero Yachapa Peña, con código de estudiante N° 201411989 con DNI N° 76519854, con domicilio en Av. Arica 139 dpto. 205 distrito San Miguel, provincia y departamento de Lima, en mi condición de bachiller en Administración de Negocios Globales de la Facultad de Ciencias Económicas, declaro bajo juramento que:

La presente tesis titulada: "Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023" es de mi única autoría, bajo el asesoramiento del docente María Isabel Quispe Casas, y no existe plagio y/o copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación presentado por cualquier persona natural o jurídica ante cualquier institución académica o de investigación, universidad, etc.; la cual ha sido sometido (a) al antiplagio Turnitin y tiene el 9% de similitud final.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en la tesis, el contenido de estas corresponde a las opiniones de ellos, y por las cuales no asumo responsabilidad, ya sean de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o de internet.

Asimismo, ratifico plenamente que el contenido íntegro de la tesis es de mi conocimiento y autoría. Por tal motivo, asumo toda la responsabilidad de cualquier error u omisión en la tesis y soy consciente de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de falsa declaración, me someto a lo dispuesto en las normas de la Universidad Ricardo Palma y a los dispositivos legales nacionales vigentes.

Surco, 21 de julio de 2023



Karla Lucero Yachapa Peña

76519854

¹ Se debe colocar la opción que corresponda, realizar lo mismo en todo el texto del documento.

Índice de similitud

Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	8%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado

HOMENAJE

Ofrezco este trabajo como un homenaje a mis padres, hermanas y abuelos que siempre me han apoyado para alcanzar cada una de mis metas y me inspiran cada día a ser una mejor persona y profesional.

AGRADECIMIENTO

Manifiesto mi gratitud a la persona que me asesoró durante todo este proceso la Mag. María Isabel, gracias por todos los conocimientos brindados, dedicación y paciencia que aportaron en el proceso para lograr culminar mi estudio.

INTRODUCCIÓN

En este estudio buscamos comprobar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una organización orientada hacia el sector de telecomunicaciones y realizar predicciones globales.

En el capítulo 1, se despliega el problema en relación a la empresa de telecomunicaciones la cual brinda diferentes servicios, como: telefonía móvil, fija e internet, se mencionan datos de la empresa y se planteó el problema de la empresa en relación a las variables, el problema principal y los secundarios. Se realizó el diagnóstico de la empresa a través de una matriz DAFO cruzada. También se planteó el pronóstico; en el cual resalta la posición que tendría la empresa estudiada si continúan con el problema, y el control del pronóstico; en el que se planteó las posibles soluciones para tomar acción y resolver el problema principal y los secundarios.

En el capítulo 2, recolecté antecedentes nacionales e internacionales relacionadas a mis variables, identificando el problema principal y secundarios, también analicé el objetivo general y los objetivos específicos, desarrollé también el marco histórico, legal, teórico - conceptual; usando como herramientas tesis y artículos nacionales e internacionales en relación a las variables.

En el capítulo 3, planteo la hipótesis general sobre las variables gestión de inventarios y compras, teniendo en cuenta que relatan una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones; y específicos en relación a las dimensiones de cada variable. Se desarrollaron las matrices de operacionalización y de consistencia.

En el capítulo 4, desarrollé el tipo de investigación y método, dando detalles y conceptos de la investigación aplicada y el método cuantitativo con un diseño no experimental. También estudiamos la población para el estudio y la herramienta a utilizar para que esta sea evaluada.

En el capítulo 5, se presentan los resultados, a través de un análisis e interpretación de resultados de un cuestionario de 09 interrogaciones realizado a los colaboradores de las áreas de infraestructura, inversiones y gestión de activos de una empresa de telecomunicaciones, se usaron herramientas como Microsoft Excel y el programa SPSS versión 27 para el análisis de estos. y las referencias utilizadas para el presente estudio.

Para concluir en el capítulo 6 se mencionan las recomendaciones, conclusiones, así como también las referencias y el apéndice.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Metadatos Complementarios	II
ANEXO N°1	III
Índice de similitud.....	IV
HOMENAJE	V
INTRODUCCIÓN	VII
ÍNDICE DE CONTENIDO	IX
ÍNDICE DE TABLAS	XIV
ÍNDICE DE FIGURAS	XVI
RESUMEN	XVII
ABSTRACT	XVIII
ABSTRACT	XIX
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	17
1.1. Descripción de la realidad problemática	17
1.1.1. Formulación del problema	17
1.1.2. Diagnóstico de la empresa	19
1.1.3. Pronóstico	22
1.1.4. Control del pronóstico.....	23

1.2.	Formulación del problema	23
1.2.1.	Problema Principal.....	23
1.2.2.	Problemas Secundarios	23
1.3.	Objetivos, General y Específicos	24
1.3.1.	Objetivo General	24
1.3.2.	Objetivos específicos	24
1.4.	Justificación o importancia del estudio	24
1.4.1.	Justificación teórica.....	24
1.4.2.	Justificación práctica	24
1.4.4.	Importancia del estudio.....	26
1.5.	Alcance y delimitaciones	28
1.5.1.	Alcance	28
1.5.2.	Delimitación.....	28
1.5.2.1.	Delimitación espacial	28
1.5.2.2.	Delimitación temporal	28
1.5.2.3.	Delimitación conceptual	28
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL.....		29
2.1.	Antecedentes de la investigación	29
2.1.1.	Antecedentes Nacionales	29
2.1.2.	Antecedentes Internacionales.....	32
2.2.	Bases teórico-científicas.....	35

2.2.1.	Marco histórico	35
2.2.1.1.	Marco Histórico de la gestión de inventarios.....	35
2.2.2.	Marco legal	36
2.2.3.	Marco teórico	38
2.2.3.1.	Gestión de Inventarios	38
2.2.3.1.1.	Principios básicos del inventario	40
2.2.3.1.2.	Problemas de la gestión de inventarios.....	41
2.2.3.1.3.	Dimensiones de la gestión de inventarios.....	42
2.2.3.1.3.1.	Demanda.....	42
2.2.3.1.3.2.	Distribución	43
2.2.3.1.3.3.	Control de inventarios	43
2.2.3.2.	Gestión de compras	44
2.2.3.2.1.	Objetivo principal de la gestión de compras.....	46
2.2.3.2.2.	Dimensiones de la gestión de compras	47
2.2.3.2.2.1.	Planificación de compras.....	47
2.2.3.2.2.2.	Proveedores	47
2.2.3.2.2.3.	Control de ingresos de compras	48
2.3.	Estado del arte	48
2.4.	Definición de términos básicos	51
CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES		53
3.1.	Hipótesis y/o supuestos	53

3.1.1.	Hipótesis General.....	53
3.1.2.	Hipótesis Específicas	53
3.2.	Las variables de estudio y su operacionalización de las variables	54
3.3.	Matriz de operacionalización de variables	55
3.4.	Matriz lógica de consistencia	56
CAPÍTULO IV METODOLOGÍA		57
4.1.	Tipo y método de investigación	57
4.1.1.	Tipo de investigación.....	57
4.1.2.	Enfoque de investigación.....	57
4.1.3.	Alcance de investigación	57
4.1.4.	Corte de investigación.....	58
4.1.5.	Método de investigación	58
4.2.	Diseño específico de investigación	58
4.3.	Población.....	58
4.4.	Instrumentos de obtención de datos	59
4.4.1.	Validez	62
4.4.2.	Confiabilidad.....	63
4.5.	Técnicas de procesamiento de datos y análisis de datos	66
4.6.	Procedimiento.....	66
CAPÍTULO V DISCUSIÓN Y RESULTADOS		68
5.1.	Análisis e interpretación de los resultados	68

5.1.1.	Análisis e interpretación de los resultados descriptivos	68
5.1.2.	Análisis e interpretación de los resultados inferenciales	82
5.2.	Discusión de resultados	91
5.3.	Benchmarking.....	93
5.3.1.	Benchmarking - Empresas Nacional.....	93
5.3.2.	Benchmarking - Empresas Internacionales.....	94
5.4.	Cronograma de actividades para mejora continua	95
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		96
6.1.	Conclusiones	96
6.2.	Recomendaciones.....	98
Referencias.....		99
Apéndices		104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	19
Tabla 2	54
Tabla 3	55
Tabla 4	56
Tabla 5	59
Tabla 6	60
Tabla 7	61
Tabla 8	62
Tabla 9	64
Tabla 10	65
Tabla 11	65
Tabla 12	66
Tabla 13	68
Tabla 14	69
Tabla 15	70
Tabla 16	71
Tabla 17	72
Tabla 18	73
Tabla 19	74
Tabla 20	75
Tabla 21	76
Tabla 22	77

Tabla 23	78
Tabla 24	79
Tabla 25	80
Tabla 26	81
Tabla 27	82
Tabla 28	83
Tabla 29	83
Tabla 30	84
Tabla 31	85
Tabla 32	85
Tabla 33	87
Tabla 34	87
Tabla 35	88
Tabla 36	89
Tabla 37	89
Tabla 38	90
Tabla 39	93
Tabla 40	94
Tabla 41	95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figure 1	35
Figura 2	63
Figura 3	68
Figura 4	69
Figura 5	70
Figura 6	71
Figura 7	72
Figura 8	73
Figura 9	74
Figura 10	75
Figura 11	76
Figura 12	77
Figura 13	78
Figura 14	79
Figura 15	80
Figura 16	81

RESUMEN

El estudio titulado “Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.” tiene las siguientes variables: Gestión de inventarios, definida por Durán (2012) como la gestión de inventarios que permite la provisión de materiales necesarios para completar el proyecto. Las dimensiones utilizadas para para la variable gestión de inventarios fueron: demanda distribución y control. Escudero (2014) afirma que la variable gestión de compras es el proceso que sigue una empresa para obtener materiales y sus dimensiones incluyen: planificación, proveedores y control. El objetivo general del presente trabajo es determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones en Lima. Se realizó una investigación aplicada, cuantitativa, descriptiva; se encuestó y evaluó 50 empleados de la empresa en estudio. Esta información fue procesada mediante programas SPSS y determina lo importancia de realizar un correcto manejo de las variables en estudio.

Palabras clave: Inventario, compras, aprovisionamiento; logística, demanda, distribución.

ABSTRACT

The study entitled "Inventory management and its relationship with the purchasing management of a telecommunications company with global focus in Lima, 2023." has the following variables: Inventory management, defined by Durán (2012) as the inventory management that allows the provision of materials necessary to complete the project. The dimensions used for the inventory management variable were: demand, distribution and control. Escudero (2014) states that the purchasing management variable is the process a company follows to obtain materials and its dimensions include: planning, suppliers and control. The general objective of this paper is to determine the relationship between inventory management and purchasing management in a telecommunications company in Lima. An applied, quantitative, descriptive research was carried out; 50 employees of the company under study were surveyed and evaluated. This information was processed using SPSS software and determines the importance of a correct management of the variables under study.

Key words: Inventory, purchasing, procurement; logistics, demand, distribution.

ABSTRACT

Lo studio intitolato "La gestione dell'inventario e la sua relazione con la gestione degli acquisti di un'azienda di telecomunicazioni con focus globale a Lima, 2023" ha le seguenti variabili: Gestione dell'inventario, definita da Durán (2012) come la gestione dell'inventario che consente la fornitura dei materiali necessari per completare il progetto. Le dimensioni utilizzate per la variabile gestione dell'inventario sono state: domanda, distribuzione e controllo. Escudero (2014) afferma che la variabile gestione degli acquisti è il processo seguito da un'azienda per ottenere i materiali e le sue dimensioni includono: pianificazione, fornitori e controllo. L'obiettivo generale di questo lavoro è determinare la relazione tra la gestione delle scorte e la gestione degli acquisti in un'azienda di telecomunicazioni di Lima. È stata condotta una ricerca applicata, quantitativa e descrittiva; sono stati intervistati e valutati 50 dipendenti dell'azienda oggetto di studio. Le informazioni sono state elaborate con il software SPSS e determinano l'importanza di una corretta gestione delle variabili oggetto di studio.

Parole chiave: Inventario, acquisti, approvvigionamento; logistica, domanda, distribuzione.

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1. Descripción de la realidad problemática

1.1.1. Formulación del problema

Empresa transnacional del sector de telecomunicaciones en el Perú localizada en San Isidro líder en cobertura 3G y 4G de alta velocidad, dentro del portafolio de servicios brinda telefonía móvil prepago y postpago, telefonía fija, internet y venta de equipos móviles; de las cuales sus principales actividades son la telefonía tradicional y telecomunicaciones inalámbricas. La empresa inició en el mercado peruano en el año 2014 en el Perú. La empresa estudiada tiene como objetivo continuar ampliando la cobertura de la red para poder llegar a todo el Perú.

Se ha observado que la empresa tiene problemas con el manejo de inventarios en relación con el manejo de compras. El principal problema parte desde el cálculo de tangibles a utilizarse, este se realiza en base a la proyección de uso de materiales para los proyectos por parte del centro corporativo de la empresa, tomando esta cantidad de material utilizado para los proyectos anteriores como predicción para proyectos futuros, entonces podemos entender que el problema viene desde la planeación del proyecto.

El departamento Infraestructura Corporativa calcula la cantidad de materiales a usarse para cada proyecto y crear la solicitud para el envío de material, sin embargo, esta cantidad suele ser calculada de manera incorrecta, ya que se hace en función al diseño del sitio sin previa visita a la sede a instalar, esto ocasiona que a lo largo del desarrollo del proyecto se soliciten más materiales de lo que se tenía proyectado para el proyecto. En la empresa se compran los materiales de acuerdo a la proyección por cuatrimestre, al ser erróneo el cálculo afecta en el desarrollo de los proyectos, al no tener suficiente stock de materiales, se corre el riesgo de no

cumplir con los tiempos de implementación de los proyectos. Al presentarse este problema se recurre al área de inversiones quienes están encargados de realizar la compra de materiales, para solicitar la adquisición de materiales adicionales; además de los materiales especiales necesarios para los servicios de acuerdo al contrato. Este proceso suele demorar pues es necesario cotizar en varias empresas dentro y fuera del Perú, se debe realizar una comparación de precios; el proveedor elegido debe ser aprobado por el director del área para que se pueda proceder con la compra. Al buscar el precio más barato, la compra aprobada suele ser del exterior y el tiempo de espera hasta la entrega suele ser de dos meses (60 días), esto retrasa la implementación y se corre el riesgo de no cumplir con el plazo acordado en contrato con el cliente.

El departamento de gestión de activos es el encargado de registrar y controlar la entrada y salida de los materiales tanto en físico como en sistema, también están encargados de la distribución de los recursos de acuerdo a los requerimientos aprobados por el área de infraestructura. El área debe acelerar lo máximo posible con la distribución y posterior liquidación de materiales debido a las demoras en la compra. Entonces, el problema principal del manejo de inventarios en relación con la gestión de adquisiciones o compras de una organización del sector de telecomunicaciones con proyección global es que al haber un retraso en la compra de tangibles necesarios para la implementación de los proyectos corporativos dificulta el cumplir con los plazos fijados en el contrato con el cliente, lo que genera costos adicionales al tener que pagar penalidades y perjudicar la imagen de la empresa hacia el cliente.

El problema inicia desde la organización dentro de las áreas involucradas tales como son: el departamento de proyectos corporativos, infraestructura, gestión de activos y finanzas; la planeación y cálculo de la cantidad de materiales a utilizarse en los proyectos corporativos, el uso de los materiales enviados a base el cálculo y demora en las compras a realizarse por el

área de finanzas e inversión, lo que a su vez demora el envío de materiales por parte del departamento de gestión de activos.

1.1.2. Diagnóstico de la empresa

Tabla 1

Matriz DAFO Cruzado

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
DAFO CRUZADO	<p>O1: Desarrollo de productos como e-sports y gaming.</p> <p>O2: Incremento de usuarios en el mercado peruano.</p> <p>O3: Zonas rurales que solicitan servicios de telefonía.</p>	<p>A1: Presencia de más operadores en el mercado peruano. Competidores muy arraigados al mercado.</p> <p>A2: Multas y/o sanciones por parte de entidades.</p> <p>A3: Afluencia constante de nuevas marcas y/o competidores</p> <p>Nuevos competidores están ingresando al mercado de las telecomunicaciones.</p>
FORTALEZAS	F-O	F-A
<p>F1: Empresa transnacional reconocida a nivel internacional. Líder en cobertura móvil a nivel nacional</p> <p>F2: Despliegue de fibra y microondas de menor precio en comparación con la competencia.</p> <p>F3: Varios puntos de venta a nivel nacional.</p>	<p>Conocer las necesidades actuales del mercado principal que serían las zonas rurales.</p> <p>Mejorar y aumentar las velocidades del internet brindado y la cobertura.</p>	<p>Aprovechar la ventaja en precios de despliegue de fibra y microondas para incrementar la cantidad de zonas con cobertura.</p> <p>Utilizar la ventaja de la cantidad de los puntos de venta para brindar mayores promociones y lograr una posición en el mercado.</p>
DEBILIDADES	D-O	D-A
<p>D1: Los procesos son muy lentos.</p> <p>Problemas de comunicación entre los departamentos de la empresa.</p> <p>D2: Desabastecimiento de materiales.</p> <p>D3: Calidad de velocidad de descargas en el servicio de internet baja.</p>	<p>Aprovechar la entrada al mercado de los e-sports y gaming para mejorar el abastecimiento y crear fidelidad en nuevos clientes.</p>	<p>Mejorar la organización y comunicación entre los niveles de la empresa para lograr una compra oportuna de materiales y no perjudicar a los clientes.</p>

Nota. Elaboración propia

De acuerdo a Chiavenato (2017) establece que la matriz FODA proporciona un análisis estratégico que analiza cómo una organización responde a las tendencias, oportunidades, limitaciones y amenazas en el entorno externo. Evaluamos la matriz FODA para analizar las

fortalezas y debilidades de la organización estudiada, al mismo tiempo que analizamos las oportunidades y amenazas del entorno existente.

De esta forma observamos en la empresa de telecomunicaciones a estudiar que:

- **DEBILIDADES**

- D1: Los procesos son muy lentos debido a los problemas para de comunicación entre las áreas de la empresa. Al estar involucradas distintas áreas de la empresa para sus procesos, esto hace que la toma de decisiones tenga que llevarse a cabo a través de distintos filtros los cuales involucran mucho tiempo.
- D2: Desabastecimiento de tangibles. Falta de stock constante en el almacén de proyectos corporativos, lo que provoca demora en los trabajos que no permiten cumplir con los tiempos de implementación lo que tiene como resultado penalidades.
- D3: Calidad de velocidad de descargas en el servicio de internet baja. La calidad de velocidad de descarga en el servicio es baja en comparación a la competencia.

- **AMENAZAS**

- A1: Presencia de más operadores en el mercado peruano. Competidores muy arraigados al mercado. Presencia de operadores como Claro, Entel y Movistar.
- A2: Multas y/o sanciones por parte de entidades. Multas y/o sanciones por parte de OSIPTEL o el ministerio de transportes y comunicaciones (MTC)
- A3: Nuevos competidores están ingresando al mercado de las telecomunicaciones. Constante movimiento en el mercado de telecomunicaciones y posibilidad de ingreso de nuevos competidores.

- **FORTALEZAS**

- F1: Empresa transnacional reconocida a nivel internacional y líder en cobertura móvil a nivel nacional. Empresa con presencia alrededor del mundo y presencia a nivel nacional, en áreas rurales en las cuales la competencia no tiene presencia.
 - F2: Despliegue de fibra y microondas de menor precio en comparación con la competencia. Precios de despliegue de fibra y microondas menores en comparación con las otras empresas líderes en el país.
 - F3: Varios puntos de venta a nivel nacional. Variedad de tiendas, stands, presencia en ferias, a nivel nacional
- OPORTUNIDADES
 - O1: Desarrollo de productos como e-sports y gaming. Introducción en el mercado de servicios de e-sports y gaming consiguiendo y entrando a un nuevo mercado con nuevos clientes.
 - O2: Incremento de usuarios en el mercado peruano. Constante ingreso de nuevos clientes al mercado.
 - O3: Zonas rurales que solicitan servicios de telefonía. Identificar zonas rurales para satisfacer las necesidades de comunicación a través de telefonía e internet.

Se realizó un análisis a través de la matriz DAFO cruzado, a través del cual analizamos e identificamos las estrategias a utilizar respecto a los factores internos y externos.

- Estrategias F-O
 - Conocer las necesidades actuales del mercado principal que serían las zonas rurales.
 - Mejorar y aumentar las velocidades del internet brindado y la cobertura.

- Estrategias F-A
 - Aprovechar la ventaja en precios de despliegue de fibra y microondas para incrementar la cantidad de zonas con cobertura.
 - Utilizar la ventaja de la cantidad de los puntos de venta para brindar mayores promociones y lograr una posición en el mercado.

- Estrategias D-O
 - Aprovechar la entrada al mercado de los e-sports y gaming para mejorar el abastecimiento y crear fidelidad en nuevos clientes.

- Estrategias D-A
 - Mejorar la organización y comunicación entre los niveles de la empresa para lograr una compra oportuna de tangibles y no perjudicar a los clientes.

1.1.3. Pronóstico

Sin una adecuada gestión de compras relacionado al manejo de inventarios, es muy probable que exista falta de provisión de los recursos obligatorios para el cumplimiento de servicios a nivel nacional para proyectos corporativos, lo que provocará la insatisfacción de los clientes que, por la falta de material, pueden buscar en la competencia los servicios que la empresa no podría ofrecer debido a la falta de los tangibles necesarios, además de que al no cumplir con las fechas de implementación de servicios, esto incurrirá en penalidades por parte de las entidades o o empresas que apueste por la empresa de telecomunicaciones en estudio, estas multas generarán una reducción en la rentabilidad de la empresa.

1.1.4. Control del pronóstico

En caso establezcan los procedimientos para la aprobación, envío y gestión de materiales a modo de reserva a fin de que cada almacén de las sucursales a nivel nacional tenga tangibles disponibles para la ejecución de proyectos corporativos de forma inmediata. Con esto se podrá asegurar la una rápida disponibilidad de recursos necesarios para un correcto desempeño en los servicios de los proyectos corporativos que ofrece la empresa.

Para un mejor control en los inventarios y almacenaje se sugiere establecer directivas, procedimientos y requisitos para que el retiro de materiales en los almacenes de las sucursales sea registrado continuamente, a fin de llevar un correcto control de los ingresos y egresos del material asignado a la sucursal. De este modo será posible tener un mejor control sobre los inventarios de los almacenes a nivel nacional. Para llevar a cabo este procedimiento se necesita que participen los departamentos Infraestructura Corporativa, Gestión de Activos y a todas las sucursales involucradas en el proceso de solicitud, envío, recepción, entrega y exportación de materiales para proyectos corporativos.

Todos los departamentos son responsables del cumplimiento y correcta realización de los pasos del proceso. Con la aplicación de estos procedimientos se puede tener un mejor manejo de los inventarios y se hará un mejor cálculo de los materiales a comprar por cuatrimestre.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema Principal

¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?

1.2.2. Problemas Secundarios

- ¿De qué manera la demanda se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?

- ¿De qué manera la distribución se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?
- ¿De qué manera el control se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?

1.3. Objetivos, General y Específicos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación de la demanda y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.
- Determinar la relación de la distribución y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.
- Determinar la relación del control y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

1.4. Justificación o importancia del estudio

1.4.1. Justificación teórica

Este estudio descriptivo cuantitativo aplicado involucró a 50 empleados en los departamentos de infraestructura, inversiones y gestión de activos de una organización en el sector de telecomunicaciones.

1.4.2. Justificación práctica

Las investigaciones son de índole servirán como base para empresas del sector de telecomunicaciones que busquen estudiar o analizar las variables utilizadas en esta tesis.

En el presente estudio hemos podido analizar diferentes fuentes teóricas; para la variable gestión de inventarios, Duran (2012) menciona a la demanda como función principal del manejo de inventarios, tal que la organización pueda ser capaz de proveer los materiales necesarios de manera continua y controlar la salida de stock. Resalta también la importancia de transporte y distribución eficiente.

En este estudio se planteó la siguiente solución: un plan de envío de materiales mensuales contemplando las necesidades de los proyectos ya firmados con contrato, declaración con la firma del gerente y tabla de costos del proyecto, además de considerar los cálculos por cuatrimestre. Se establecerán procedimientos para la aprobación, envío y manejo de los materiales de respaldo enviados para la ejecución de los proyectos corporativos; junto con procedimientos (directivas) y requisitos para el retiro de materiales en los almacenes de las sucursales. La directiva se aplica al departamento de infraestructura, gestión de activos, todas las sucursales.

Debido a la necesidad de disponibilidad inmediata de material en las sucursales para la ejecución de los proyectos corporativos, se requiere un mejor control durante los procesos de compra, aprobación, despacho y salida de materiales.

1.4.3. Justificación metodológica

Este trabajo utiliza el método de detección de la hipótesis, ya que las suposiciones y la realidad se comparan con la aceptación o el rechazo. Utilizó la investigación de aplicaciones porque propone resultados y soluciones para resolver el problema. Cuando se utilizan variables de gestión de inventarios y gestión de compras, se utiliza un método cuantitativo que recopila datos para probar hipótesis en el marco de correlaciones descriptivas, buscando las relaciones que existen entre las variables. El estudio actual es de corte transversal; es

decir; los datos se agrupan a la vez, en una determinada escala de tiempo y no experimental, es decir, sin manipulación de las variables.

1.4.4. Importancia del estudio

Es importante estudiar la gestión de inventarios y la relación con la gestión de compras en una organización del sector de telecomunicaciones en el Perú, a fin de garantizar la cantidad adecuada de materiales para el periodo de tiempo a utilizarse, con la finalidad de asegurar el despliegue y distribución de materiales al rededor del Perú, la consecuencia por no realizar una correcta supervisión sería el desabastecimiento de materiales dentro de la empresa perjudicando a los clientes.

Se estudia la relación de estas dos variables con el objetivo de asegurar la compra de los materiales requeridos y la correcta gestión de estos por el departamento encargado, sin afectar el despliegue de los proyectos corporativos y a su vez no perjudicar a los contratistas asignados a cada proyecto.

En este trabajo se presentan propuestas de mejora hacia el problema principal identificado acerca de la gestión de inventarios en relación a la gestión de compras, estas permitirán que la empresa mejore su desempeño, además de potenciar y optimizar sus servicios hacia la sociedad.

Esta investigación es importante para la empresa pues permitirá analizar las variables, con un eficiente administración de los inventarios y compras se asegurará el stock correcto de materiales que permitirá un rápido envío y despliegue de servicio, con esto se logrará cumplir con los plazos de trabajo mencionados según contrato para los proyectos de la empresa, al realizar un trabajo correcto beneficiará al cliente y aumentará el grado de satisfacción por los servicios, lo que evitará que los clientes busquen soluciones compañías de la competencia,

permitiendo a que la empresa amplíe su red de clientes y por lo tanto se favorezca monetariamente.

El estudio también beneficiará a los trabajadores pues al tener stock permanente de materiales, esto les permitirá desempeñarse sin contratiempos en sus tareas y obtener bonos por el rápido y eficiente trabajo, además de evitar que la empresa de telecomunicaciones incurra en penalidades.

Adicional a ello, la presente investigación demostrará a los estudiantes la importancia del correcto manejo de los inventarios, compras y por ende los almacenes e identificar los problemas y causas para poder desarrollar soluciones que aseguren el correcto funcionamiento de una empresa.

Asimismo, la presente investigación aportará a la Universidad Ricardo Palma, brindando un estudio de la importancia de la gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras en el sector de telecomunicaciones, lo que aportará en futuras investigaciones a través de su registro en el repositorio digital.

Hacia el país, la presente investigación contribuirá con propuesta de mejora para futura solución de los problemas, al ser una empresa que se desenvuelve en el sector de telecomunicaciones la solución de estos problemas contribuirá en mejoras en la comunicación de peruanos a nivel nacional. A su vez servirá para que otras compañías utilicen las propuestas de mejora que se sugieren en el presente estudio, lo que las favorecerá reduciendo los inconvenientes que presente.

1.5. Alcance y delimitaciones

1.5.1. Alcance

El propósito de este estudio es analizar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa del sector telecomunicaciones en Lima, Perú.

1.5.2. Delimitación

1.5.2.1. Delimitación espacial

Este estudio se llevó a cabo en el sector de telecomunicaciones de Perú. La empresa está ubicada en San Isidro, Lima - Perú.

1.5.2.2. Delimitación temporal

El presente estudio se realizó en base a los datos de una empresa del sector de telecomunicaciones en el período de enero a junio del año 2023.

1.5.2.3. Delimitación conceptual

Esta investigación se basó en los siguientes autores:

- “Gestión de inventarios”. Arenal Laza, C. (2020).
- “Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas”. Durán, Y., (2012)
- “Indicadores de la gestión logística”. Mora García, L. (2008)
- “Manual de logística: Guía para gerentes de sistemas logísticos de programas de salud y planificación familiar”. Snow, J. (2005)

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes Nacionales

Vela (2019) en la tesis titulada “Gestión de Compras y Gestión de Inventarios en IT Project Management S.A.C., San Borja 2019” cuyo propósito general es mostrar el vínculo entre la gestión de compras y la gestión de inventarios en ejecución de proyectos para la empresa IT Project Management S.A.C. Utilizó un tipo de investigación de diseño no experimental, método cuantitativo y nivel de correlación transversal; utilizó la herramienta cuestionario para la recolección de datos de 45 trabajadores. El estudio concluyó que se puede observar una correlación positiva entre las variables y que, si una empresa gestiona bien sus compras, puede gestionar eficazmente su inventario. Este estudio tiene las mismas variables que el estudio de esta tesis y es importante porque resalta que tan significativo es realizar una

adecuada gestión de adquisiciones en una organización que permitirá un adecuado manejo de inventarios y una efectiva complacencia del cliente.

Coba (2017) en la tesis titulada “Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión de compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima año 2017” el objetivo general es identificar la correlación que existe entre la gestión de inventarios y la gestión de adquisiciones en la empresa Jhampier S.A.C. en el año 2017. La empresa contaba con 40 asociados como comité para participar en la encuesta. Se utilizó el cuestionario como herramienta para la recolección de datos. Asimismo, la información recopilada es procesada por los programas SPSS para recibir datos de los vendedores. Finalmente, esta información se analiza mediante variables relacionales: gestión de inventarios y gestión de compras. La conclusión es determinar si existe relación entre la gestión de inventarios y la gestión de adquisiciones de acuerdo a sus objetivos generales, indicando algún grado de correlación entre estas dos variables. Se observó que la gestión de inventarios y la calidad de los proveedores de Jhampier S.A.C comercializadora Cercado de Lima tienen una correlación positiva moderada. Este estudio ayudó, puesto que aplicar las mismas variables que en mi investigación aporta sugerencias para ejecutar un sistema de gestión de inventario para que puedan comprender y monitorear mejor el almacén de una empresa, al tener un adecuado manejo de inventarios y compras resultará en ahorros de costos y aumento de la liquidez.

Flores (2019) en la tesis “Sistema de control de inventarios de mercaderías y su efecto en la gestión de compras en la empresa comercial Mil Kositas en el 2018” cuyo propósito general fue comprobar el resultado de la técnica de control de inventarios en la gestión de compras de Mil Kositas en el año 2018. Fue un estudio de nivel explicativo, utilizando el método científico con diseño transversal y longitudinal. Utilizó un cuestionario como instrumento para recopilar información entre los empleados de la compañía. La indagación realizada demuestra que el impacto del sistema de gestión de inventarios en la gestión de

abastecimiento en la comercializadora Mil Cositas en el año 2018 es significativo. El caso de gestión de compras de la empresa era bajo (80%) previo de la implementación del procedimiento de gestión de inventario y alto (60%) después de la implementación. El estudio mostró la diferencia significativa entre el correcto e incorrecto manejo del inventario dentro de una empresa, la importancia y el impacto del manejo adecuado del inventario. Además, el presente estudio cuenta con las mismas variables ayudará en mi estrategia de investigación para ahorrar costos y reducir compras para generar más utilidades a la empresa.

Arévalo et al. (2022) en la tesis “Control de inventarios para mejorar la rentabilidad en la empresa de negocios Estefanía S.A.C., Chiclayo 2019” que tiene determinar la forma en que el control en el manejo de inventarios puede optimizar la rentabilidad en “Negocios Estefanía S.A.C.” como objetivo. Este estudio con métodos cuantitativos, descriptivo y no experimental. La población está representada por 30 empleados de la empresa. El estudio concluye que “Negocios Estefanía S.A.C.” no maneja su propio stock sin embargo se encarga del almacén, adicionalmente cuenta con solo un personal encargado de la administración, emisión de facturas de venta, y tramitar las compras a través del portal de la SUNAT, añadido a ello realiza tramites, compras y ventas a clientes y proveedores, pero no almacena. Este trabajo es importante para el desarrollo de mi investigación porque muestra lo valioso que es un especialista en gestión de inventario para ayudarnos a controlar las entradas y salidas de existencias, evitar excedentes de material y escasez de existencias.

Reyes (2019) en el estudio “Análisis de la gestión de inventario y su relación en la gestión de compras en una empresa de importación de autopartes, Los Olivos, 2019” cuyo propósito es determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras de una empresa importadora de partes para autos del cantón de Los Olivos, 2019. El trabajo de investigación utilizó el método científico y utilizó el método cuantitativo, con un tipo de investigación aplicada, no experimental y de nivel descriptivo – correlación. Utilizando el cuestionario para

la de recolección de datos, se realizó un censo de 30 trabajadores en empresas importadoras. Concluye que hay una correlación moderadamente positiva entre el manejo de inventarios y la gestión de adquisiciones, basada en que los empleados percibían la gestión de inventarios como ineficaz en un 43,3 % y el comportamiento de compra tuvo un efecto ineficiente al 66,7%. En general, cuanto más eficiente es la gestión de inventarios más optimizada es la gestión de compras, considerando los resultados de la correlación se confirmó que existe una relación positiva moderada entre las variables gestión de inventarios y gestión de compras. Este estudio nos permite observar la correlación entre las variables y confirmar la relación e importancia en la empresa, y creer que una adecuada gestión de inventario conducirá a niveles óptimos de la gestión de compras.

2.1.2. Antecedentes Internacionales

Bofill y Sablón (2017) en el artículo “Procedimiento para la gestión de inventario en el almacén central de una cadena comercial cubana” con el objetivo general de proponer procedimientos para la gestión de stocks de los almacenes centrales de una organización en cuba. Se realizó un análisis de variables en fases, en los cuales detalla procesos e instrumentos para determinar los lineamientos para las necesidades y costos de la organización. La viabilidad del proceso propuesto se confirma por su uso en el producto y la evaluación de sus beneficios económicos y de nivel de servicio en comparación con los métodos utilizados actualmente. Esta investigación destaca los beneficios financieros de la gestión adecuada del inventario y aportó estrategias para mejorar la gestión de adquisiciones relacionada con el almacén e inventarios.

Hernández, Gonzales y Aristizabal (2018) en la tesis “Sistema de control de inventario” que cuyo objetivo general es desarrollar sistemas de gestión de inventarios, entradas y salidas, bases de datos y registros de inventarios. Para agilizar las compras, niveles razonables de inventario y rotación. Usó el método deductivo, se usó la encuesta para la recolección de

datos a de 10 personas empleados de la empresa. En resumen, el trabajo ha revelado los rasgos y características de la forma en la que el inventario no tiene un correcto manejo. El alcance de este proyecto de investigación nos permite estudiar y analizar la correcta gestión de los recursos y del personal que trabaja en los mismos. El presente trabajo es importante para mí investigación porque sugiere formas de evitar desequilibrios de inventario en las compañías y lo importante que es contar con personal capacitado para administrar adecuadamente el inventario y administrar las compras justo a tiempo.

Imbaquingo Carapaz y García Zambrano (2017) en el artículo “El control interno en la gestión de inventarios para la empresa Japan Auto, 2017” que tiene como objetivo evaluar el sistema de registro interno de la gestión de inventario relacionado a los procedimientos implementados por la compañía automotriz japonesas en el ciclo de compra, recepción, almacenamiento y venta. Se recolectaron los datos mediante cuestionarios para la recolección de datos para evaluar las áreas claves y determinar los niveles de riesgo. El informe registra los resultados de la fase de implementación y muestra que algunas de los procedimientos implementados en el ciclo de inventario no son consistentes e incluso evitar el área de responsabilidad no contribuye a la efectividad en la compañía. Este estudio explica que el control interno es un instrumento esencial en una organización llevar un constante control permitirá un desarrollo eficiente y eficaz en las operaciones; y que es posible aplicando prácticas administrativas como la gestión de inventarios.

Espinoza (2018) en el trabajo de investigación “Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras” cuya finalidad es evaluar el estado del proceso de abastecimiento para ofrecer métricas de gestión relevantes para la organización y generar información relevante que impulse la mejora continua del proceso. Se aplicó una encuesta hacia los empleadores y proveedores de la empresa estudiada. Los resultados mostraron que existe una escasez de

indicadores para medir y controlar las adquisiciones, por lo que los autores sugieren crear indicadores de gestión diseñados para medir la eficiencia, eficacia y rentabilidad del proceso de adquisiciones. Esta tesis contiene propuestas hacia los procesos de compras considerando los procesos de adquisición de tangibles, mapas de procesos y la descripción de procesos, finalizando con el diseño de indicadores de gestión de eficiencia, eficacia y rentabilidad, los que marcarán los aspectos de la mejora continua.

Peña et al. (2016) presenta “Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas” cuyo objetivo es mostrar la complejidad de las organizaciones al momento de manejar sus inventarios, el artículo revisa los factores que influyen en la gestión de los sistemas de inventario teniendo en cuenta aspectos operativos y estratégicos relacionados con un adecuado manejo. Afirma que existen numerosos factores que intervienen en la correcta gestión del sistema de stock en una organización en un entorno subdesarrollado como Venezuela. Concluye que el manejo del sistema de almacenamiento cumple una tarea importante en una organización, ya que representa una importante inversión, el capital afecta a los clientes. A pesar de las filosofías y sistemas de gestión actuales que apoyan la toma de medidas en las organizaciones venezolanas presentan aun problemas en la gestión de inventarios, por lo que se considera primordial que el primer paso hacia una gestión eficaz de los sistemas de inventarios sea analizado en base al entorno en el que operan estas empresas para advertir su comportamiento con el fin de definir decisiones sobre las diferentes opciones de inventario para operación. El presente artículo me ayudó a explorar los elementos a considerar en la gestión de inventarios, los cuales deben basarse en el sector en el que se desarrolla la empresa; los factores políticos y sociales son muy variables y afectan el desempeño organizacional. Además de la importancia del manejo de inventario, el seguimiento de productos y la gestión de la información también son importantes en la planificación de adquisiciones, producción y distribución.

2.2. Bases teórico-científicas

2.2.1. Marco histórico

2.2.1.1. Marco Histórico de la gestión de inventarios

Duran (2012) afirma que el manejo de inventarios se remonta a los inicios de la cultura egipcia, en el que debido a la sequía la población debía almacenar grandes cantidades de alimentos y gestionarlo durante estos periodos. Estos alimentos deben ser almacenados y utilizados en tiempos de sequía, así es como se desarrolla la idea del inventario, como una herramienta para hacer frente a estos periodos de escasez.

Esta forma de almacenar y distribuir alimentos para sobrevivir en estos tiempos de desastre fue lo que motivó la existencia de stocks, que de acuerdo a lo que menciona el autor permitieron “asegurar la existencia de la empresa y el desarrollo de sus actividades operativas”. La gestión de inventarios es un tema esencial cuando se enfocan los temas económicos en las organizaciones, ya que es una herramienta principal para la productividad de las compañías. El objetivo principal es dotar a la compañía de los materiales necesarios para la ejecución continua de sus procesos.

2.2.1.2. Marco Histórico de la gestión de compras

Durante los años noventa el proceso para enviar, trasladar y entregar un equipo desde almacén tomaba mucho tiempo y esto ocasiona la insatisfacción de los clientes. Según Bowersox et al. (2007) los procesos estándar para enviar un pedido solían ser procesos que iniciaban desde tomar el pedido hasta la entrega al cliente.

Figure 1

Proceso estándar para enviar un pedido en los años 90.



Nota. Elaboración propia

El autor nos dice que si todo el proceso iba según lo previsto el tiempo que tomaba para que el producto llegue al cliente era muy lento, y este aumentaba si había imprevistos como rotura de stock pérdida de pedidos, y estos problemas solían ocurrir a menudo, por lo que estos sucesos añadieron tiempo al total dedicado al envío de artículos hacia un potencial cliente.

2.2.2. Marco legal

De acuerdo a SUNAT (2004) En el Artículo 35°.- Inventarios y contabilidad de costos, las empresas u organizaciones deben llevar el control de sus inventarios para contabilizar sus costos. La entidad menciona que esto debe ser regulado por normas, tales como:

- Ingresos brutos > 1500 UIT deben tener un régimen de contabilidad de costos.
- Ingresos brutos de 500 UIT a 1500 UIT están libres de llevar un registro.
- Ingresos brutos menores a 500 UIT están absueltos de llevar un registro permanente de sus inventarios, pero deben tener un inventario físico de sus existencias.

En la Ley de Protección y Protección de los Derechos del Consumidor (Ley No. 29571) establece reglas para la defensa de los derechos de los clientes en el marco de las disposiciones que determina:

- En el artículo 77, el deber del proveedor es desarrollar e implementar medidas para proporcionar información clara y verdadera sobre la identidad del proveedor de la propiedad y/o el representante legal. También deben tomar medidas para garantizar que los consumidores tengan acceso a esta información.
- El artículo 98 enfatiza los derechos del consumidor contra los errores de cantidad, refiriéndose al derecho a cambiar el producto o reembolsar el monto pagado en exceso en el caso que el contenido neto del producto es inferior al que debe ser o es inferior al contenido neto especificado en el envase o embalaje.
- El artículo 104 enfatiza la responsabilidad administrativa del proveedor por la no conformidad o falta de calidad, riesgo irrazonable u omisión o falta de información, o cualquier otra violación a este reglamento.
- El artículo 106 describe los procedimientos administrativos del Indecopi sanciona Violación de disposiciones de protección al consumidor, violación de convenios arbitrales o laudos arbitrales y procedimientos administrativos sancionadores, suministro de información falsa u oculta, denegación irrazonable de solicitudes de información y denuncias maliciosas.

De acuerdo a la norma en SUNAT (2005) para la “procedimiento específico: despacho simplificado de importación” cuyo objetivo es desarrollar directrices para agilizar el procesamiento aduanero de importación para garantizar un proceso de recuperación flexible y oportuno y el cumplimiento adecuado de las reglamentaciones pertinentes. Las disposiciones generales nos indican que:

- El importador, propietario o consignatario debe tener un RUC válido. Los datos relacionados con el número de RUC, razón social, código de ubicación y domicilio deben ingresarse exactamente de acuerdo con su registro.

- Las importaciones de bienes que por su valor no tengan un fin comercial o, si tienen un fin comercial, no tengan importancia para la economía nacional, se pueden buscar mediante la declaración simplificada de importación (DS). Esta oficina incluye:
 - Muestras sin valor comercial
 - Regalos que no excedan los 1000 Dólares de los Estados Unidos de América (\$1,000.00) valor FOB.
 - Bienes FOB que no excedan los Dos Mil Dólares (\$2,000.00), incluyendo bienes importados liberados.
 - Medicinas para enfermedades neoplásicas, VIH/SIDA y diabetes. Estos deben ser importados por personas naturales en forma médica reconocida, cuyo valor FOB no exceda de diez mil dólares (US\$10,000.00)
 - La donación cualquiera que sea su valor.
 - Valor FOB de bienes que no excedan de Dos Mil Dólares (\$2,000.00) provenientes de Zona Especial de Desarrollo (ZED).
 - Envíos FOB express que no excedan los Dos Mil Dólares (\$2,000.00).
 - Mercancías almacenadas en la Zona Franca de Tacna (ZOFRATACNA) con un valor FOB máximo de Dos Mil Dólares (\$2,000.00).

2.2.3. Marco teórico

2.2.3.1. Gestión de Inventarios

Los inventarios se detallan como la cantidad de tangibles disponibles en almacén: materias primas, productos terminados o productos semielaborados. La gestión de inventario nos permite manejar diferentes situaciones; el artículo se considera "agotado" si la demanda supera las cantidades disponibles y los plazos de entrega no pueden compensar la escasez; es decir, el artículo suele estar en stock, pero la demanda no se puede satisfacer a corto plazo. De este modo; es necesario definir cada uno de estos elementos de acuerdo a su clasificación,

Zapata (2014) en “Fundamentos de la gestión de inventarios” define a la gestión de inventario tal como “el proceso encargado de asegurar la cantidad de productos adecuados en la organización, de tal manera que se pueda asegurar la operación continua de los procesos de comercialización de productos a los clientes" (p.11). El autor clasifica los inventarios en:

- Materias primas
 - Son todos los bienes, sin modificar que se utilizan para la producción de nuevos bienes. Estos pasan por procesos para añadir valor agregado para finalmente formar un producto
- Componentes
 - Estos productos no interfieren directamente con la transformación y distribución de la organización, pero son necesarios para la transformación y distribución de la empresa.
- Productos en proceso
 - Se refieren a los materiales que han atravesado un proceso de conversión parcial, no completamente preparados según las determinaciones del cliente.
- Producto terminado
 - Los productos han sido completamente fabricados según las especificaciones del cliente y están listos para ser enviados al cliente.

Duran (2012) menciona que la gestión de inventarios es importante para sortear complicaciones financieras en las organizaciones. En este sentido, el autor señala que la gestión de inventarios juega un papel fundamental en el funcionamiento del proceso productivo para satisfacer la demanda. Además, define el inventario como el conjunto de recursos disponibles para la producción durante un período de tiempo con el objetivo de

garantizar un abastecimiento continuo de los recursos necesarios y controlar la salida de inventario. Además, debe tener un sistema de transporte y distribución eficiente que incluya las actividades de recepción y despacho de materiales. Cumple una función primordial en el proceso de producción que permite enfrentar la demanda.

Arenal (2020) afirma que la gestión de inventario se refiere a la capacidad para controlar y organizar la cuantía de materiales en una organización tanto física como por sistema. Menciona también que una adecuada gestión de inventarios permite mantener un nivel óptimo de manejo de inventarios en la empresa, equilibrando los pedidos con la demanda; por lo tanto, una gestión adecuada puede garantizar la producción oportuna de materiales.

2.2.3.1.1. Principios básicos del inventario

Mora (2016) menciona en el libro “Inventario cero” que los principios básicos para la tenencia de stocks o inventarios son:

- A. Mantener el volumen mínimo necesario para permitir que los procesos a los que sirve funcionen sin problemas como el que los inventarios sean escasos frente a la demanda, o al contrario se dé un exceso de inventario e implique costos al tenerlo y no necesitarlo, lo que afectaría las ganancias de la empresa.
- B. Maximizar el nivel de atención a la demanda, de acuerdo a las expectativas del cliente en función de las técnicas y el tipo de negocio. Buscando entregar que la cantidad demandada sea entregada en el momento oportuno de la solicitud.

Snow (2005) menciona que los principales términos del control de inventarios son los métodos de control de inventarios máximos y mínimos que aseguran las cantidades requeridas en un determinado periodo de tiempo; estos sistemas de máximos y mínimos suelen ser los más exitosos.

- Nivel máximo de existencias, que hace referencia a la cantidad máxima de existencias que los niveles de inventario pueden mantener durante un periodo de tiempo.
- Nivel mínimo de existencias, hace referencia al nivel en el que se debe reponer las existencias, este debe ser el indicador de ordenar existencias para agregar al inventario.
- Fase de reabastecimiento de existencias
- Nivel de almacenamiento de seguridad, se refiere a la reserva disponible en caso de desabastecimiento.
- Nivel de stocks de lapso de reabastecimiento, se refiere a la cantidad de materiales utilizados antes del reabastecimiento del stock.
- Punto de petición de emergencia, es en el que el stock es menor al del nivel mínimo

2.2.3.1.2. Problemas de la gestión de inventarios

Molina (2007) menciona que los problemas en la gestión de inventarios se dan debido a que no se reconoce la importancia de este, la falta de espacio, la escasez de personal capacitado, y el orden dentro del almacén. El autor resalta las siguientes ventajas y desventajas del control de inventarios:

Beneficios de una correcta gestión de inventarios:

- Eliminación de problemas de producción por escasez.
- No se pierden ventas, clientes satisfechos.
- Entrega a tiempo.
- Evita compras de emergencia y reduce la presión sobre el departamento de compras.
- Reducción del número de mercancías en almacén.
- Se elimina la obsolescencia del material y la lentitud de movimiento.

- Correcto manejo de almacenamiento de las mercancías en depósito con la finalidad de que conserven todas sus propiedades.
- En el caso de los inventarios, los informes deben manifestar una imagen más objetiva.

Desventajas de una incorrecta gestión de inventarios:

- Costo de almacenaje elevado
- Pérdida de artículos almacenados por el deterioro.
- Fallas en el abastecimiento a los clientes, lo que resulta en la insatisfacción del cliente.
- Se presentan problemas al querer realizar un inventario físico.
- Las compras de emergencia se presentan frecuentemente lo que provoca gastos elevados que provoca que el costo de fabricación se eleve.

2.2.3.1.3. Dimensiones de la gestión de inventarios

2.2.3.1.3.1. Demanda

Espejo (2017) menciona que, aunque el futuro no es predecible, es posible mejorar la aproximación de las expectativas de demanda futura si se cuenta con la información adecuada, el conocimiento adecuado y las herramientas técnicas apropiadas. Por lo tanto, es muy importante estudiar los métodos que mejor pueden predecir la demanda esperada. Las estimaciones deben ser cualitativas y cuantitativas. La base cualitativa dependerá de una comprensión del negocio y de lo que llamamos predicciones sobre los aspectos que podrían afectar el mercado. Entonces, la capacidad de utilizar herramientas cuantitativas se convierte en un tema importante para evaluar los requisitos a los que se enfrentará la empresa en el futuro para la adquisición de materiales.

Aunque los pronósticos nos acercan a la demanda para el próximo período, siempre están sujetos a error, es por ello que debemos utilizar la desviación estándar, media absoluta y la

señal de seguimiento, mostrando cómo estas herramientas deben pasar de asignar niveles ideales de existencias de seguridad a la probabilidad aritmética, teniendo en cuenta la cantidad de datos y las consecuencias de cada uno, nos permitirá tomar acciones correctivas y preventivas para predecir más allá del mal.

La cadena de suministro debe ser gestionada en función de la demanda, que es necesario conocer y anticipar en cada etapa, lo que nos permite ser un referente en la proyección de los procesos de abastecimiento y producción.

2.2.3.1.3.2. Distribución

El transporte de mercancías suele implicar gastos de logística, entre ellos: vehículos, personal y mantenimiento de vehículos. Escrivá et al. (2014) mencionan que el transporte de mercancías suele implicar gastos de logística, entre ellos: vehículos, personal y mantenimiento de vehículos.

Es parte de la operación logística; Espejo (2017) afirma que esta división apela a tareas compartidas con los proveedores, pues son ellos los encargados de trasladar y acondicionar la mercadería en el almacén optimizando los tiempos y los recursos a utilizarse en la operación desde la distribución y el despacho hasta la recepción por parte de la organización. Afirma también que la organización debe estar preparada para realizar los despachos de los pedidos y distribuirlos, y la carga sea suficiente para no incurrir en sobrecostos por realizar transportes de volúmenes distintos.

2.2.3.1.3.3. Control de inventarios

La retroalimentación efectiva sobre el correcto manejo del sistema de almacenamiento es importante, por lo que se demanda un sistema de control que sea capaz de revelar los errores y permita un rápido accionar ante estos. Las organizaciones deben tener los recursos para medir sus procesos internos e identificar las acciones que toman para ayudar a mejorar la

eficiencia. El sistema control de inventario debe tener en cuenta indicadores que reflejen el desarrollo general del sistema de inventarios tales como: precisión del inventario físico en relación a la demanda y la cantidad de tangibles en el sistema que utiliza la compañía, rotación del inventario y la correcta distribución y control de las salidas, verificando las fechas de vencimiento según la industria en la que opera la empresa y pérdidas.

Escrivá et al. (2014) se refiera al sistema justo a tiempo (JAT) o “just in time” (JIT) como un sistema de programación en el que la cadena de suministro responde sincrónicamente a los requisitos operativos o del cliente. El sistema se caracteriza por reducir al mínimo el número de productos almacenados. El material llega inmediatamente hacia el cliente para su uso, el tiempo requerido, lo que requiere una planificación muy precisa de la cadena de suministro. El flujo de materiales en la empresa debe ser frecuente, y los materiales entrantes deben enviarse a sus destinatarios finales en el momento. Este método nos ayudará a sortear inconvenientes y minimizar riesgos para la organización como la interrupción de procesos de trabajo por falta de stock o control de inventarios, incorrecto manejo del almacén y sustracciones del material. Con este enfoque, el objetivo es mejorar la calidad del servicio al cliente mediante la creación de un proceso altamente sincronizado con la demanda, lo que reduce los costos y aumenta la productividad.

2.2.3.2. Gestión de compras

Escudero (2021) afirma que las compras o el aprovisionamiento es el proceso mediante el cual una empresa adquiere todos los productos o materias primas necesarias para su posterior elaboración o venta. La empresa debe identificar sus necesidades y evaluar a los posibles proveedores para seleccionar la mejor opción. Se observan las siguientes etapas:

- I. Determinar la necesidad y búsqueda de bienes y proveedores.

- II. El objetivo es conocer los proveedores de materiales y elegir los más adecuados para establecer una relación estable con ellos.
- III. Emitir y controlar órdenes.
- IV. El comprador emite un pedido y garantiza la aceptación del proveedor.
- V. Evaluar productos, proveedores y servicios.
- VI. Este proceso incluye la recepción y seguimiento de materiales para asegurar que lo recibido es lo igual a lo solicitado y que ha sido entregado según la calidad especificada en el contrato.

Galiana (2018) indica en el libro “Manual de gestión de compras para logísticos” que la gestión de abastecimiento debe asegurar la satisfacción de las necesidades de la empresa a corto y largo plazo, para ello se necesita clasificar a la empresa por el tipo de necesidad, tipo de compras (estratégica o táctica), si se repite la compra o no y el valor de la compra.

El autor también afirma que la contribución de las funciones de compras y suministro a los objetivos de la organización se puede evaluar desde una perspectiva operativa y estratégica. Esta contribución se resume en asegurar los productos y servicios adecuados, de la calidad adecuada, en el momento adecuado, en la cantidad adecuada, en la fecha acordada. El autor define asegurar el funcionamiento de la empresa como el objetivo operacional de la función compras y la perspectiva estratégica debe ser a largo plazo pues se focaliza en los objetivos a largo plazo de la organización; asegurar proveedores y mantener una ventaja competitiva desarrollando estrategias para posibles desabastecimientos o subida de precio; entonces la empresa debe desarrollar estrategias para el abastecimiento como:

- Compras, estimación desde la venta hasta la entrega.
- Proceso de compras, desde identificar la necesidad hasta la firma de contrato y administración de la compra.

- Entorno del abastecimiento, decisiones del flujo de los materiales, desde el requerimiento hasta la distribución.

2.2.3.2.1. Objetivo principal de la gestión de compras

La gestión de compras tiene como objetivo principal garantizar los mejores proveedores para asegurar los mejores materiales al mejor valor posible. Escudero (2014) define la gestión de compras o aprovisionamiento como el conjunto de operaciones necesarias para adquirir materiales. Abarca actividades como la planificación, gestión y almacenaje, con la finalidad de mantener el stock mínimo. La planificación de las compras engloba según indica el autor tres aspectos:

- Compras, adquirir los productos necesarios para la producción (según la actividad de la empresa) para ello se deben seleccionar proveedores que permitan rentabilizar la empresa.
- Almacenar, los materiales adquiridos deben ser almacenados y conservados en condiciones óptimas hasta su uso.
- Gestión de inventarios, verificar la cantidad necesaria que se debe almacenar para cubrir las necesidades de la empresa.
- la cantidad requerida que debe mantenerse para satisfacer las necesidades del negocio.

Para poder alcanzar una gestión óptima de las compras, la empresa debe calcular correctamente las necesidades de la empresa, con la finalidad de tener un inventario suficiente; teniendo en cuenta los materiales que se necesita el departamento según la actividad que realice la empresa. También se debe buscar minimizar la inversión en inventarios con la finalidad de reducir los costos de almacenamiento. Se debe establecer de seleccionar proveedores que permitan rentabilizar al máximo, tomando en cuenta variables como: precio, calidad y plazo de entrega.

2.2.3.2.2. Dimensiones de la gestión de compras

2.2.3.2.2.1. Planificación de compras

Consiste en realizar las compras de materiales con tiempo y lo suficiente como para mantener el inventario mínimo requerido por la empresa. La programación de adquisiciones debe basarse en los objetivos generales de la empresa y debe existir una planificación eficaz entre los departamentos responsables de las adquisiciones.

Escudero (2014) indica que la planificación de compras debe basarse en las funciones del material almacenado, las cuales son:

- Stock suficiente que permita cubrir las ventas o demanda fija que tiene la empresa.
- Stock que le permite a la empresa obtener ventaja de los precios al realizar la compra por volumen; sin embargo, las compras al por mayor pueden incurrir en costos de almacenamiento adicionales.
- Stock que permite cubrir las variaciones de la demanda y retrasos en la entrega del proveedor, evitando la “rotura de stock”.

2.2.3.2.2.2. Proveedores

Al momento de escoger un proveedor se debe averiguar todos los posibles lugares de suministros para adquirir los materiales necesarios. Sangri (2014) menciona que para poder elegir el proveedor adecuado para una empresa es necesario conocer todos los posibles proveedores de consumibles o materias primas y al mismo tiempo recopilar toda la información necesaria de los proveedores para conocer sus capacidades de suministro de materiales necesario para la compañía. Los autores confirman que a la hora de elegir un proveedor se deben tener en cuenta las siguientes variables: calidad, cantidad y precio.

Según Galiana (2018), pueden existir diferentes tipos de proveedores dependiendo del tipo de empresa, tales como: los proveedores tradicionales que se caracterizan por cambios

frecuentes de proveedor y ciclos de transacción cortos; y proveedores preferidos que son aquellos que promueven la calidad, la entrega y el precio deseado por la empresa, y además es proactivo para responder a las necesidades imprevistas.

Vargas (2013) argumenta que los proveedores y las organizaciones deberían ser responsables de evaluar a los proveedores a los que compran o contratan. Son responsables de evaluar a los proveedores y comprender sus condiciones de operación, condiciones, limitaciones y potencial.

2.2.3.2.2.3. Control de ingresos de compras

Administrar y controlar el proceso de entrega para controlar el ingreso de materiales al almacén principal; se debe agilizar el ingreso de materiales al almacén para agilizar la preparación de pedidos, evadir roturas de stock y faltas en el almacenaje que incidan en gastos extra, al realizar un correcto control de ingresos se otorgará a la empresa el beneficio de poder afrontar periodos de alta demanda. De esta forma, para evaluar la logística y la frecuencia de adquisiciones, Vargas (2013) menciona que una adecuada gestión de inventarios, estándares de adquisiciones, etc. puede mejorar la eficiencia de una empresa. Se trata de mejorar la eficiencia de la gestión comprando lo que realmente se necesita, este material llega a tiempo para ser utilizado en el momento adecuado, y sabiendo lo que hay que hacer, el aprovisionamiento puede ayudar a revisar los estándares de aprovisionamiento y hacer más sostenible esta actividad.

2.3. Estado del arte

En el libro gestión de compras Escudero plantea las normativas a seguir por las compañías que tienen como principal actividad a la comercialización, almacenaje y comercialización de mercancías; lo cual es importante para el trabajo de investigación en la variable gestión de compras porque muestra la relevancia que tiene la logística empresarial para los planes de

aprovisionamiento para obtener el volumen óptimo de solicitud de tangibles; así como la importancia de la selección de los proveedores correctos dentro de la cadena de suministros. El autor empleó casos prácticos y actividades propuestos como metodología para su estudio. Zapata menciona que las empresas deben reducir cada vez más sus costos operativos del día a día debido a la competencia en el mercado actual. La gestión de inventario para autores es una de las herramientas para ayudar a alcanzar los objetivos de reducción de costes. Es importante enfatizar en la variante de gestión de inventario del estudio que una mejor gestión de inventario puede proporcionar a la empresa la cantidad requerida de productos sin poner en peligro el proceso de producción y distribución.

Sangri enfatiza la importancia de las compras como una actividad sustancial para la empresa. Proporcionan a las empresas las materias primas, suministros, componentes, etc. necesarios para las operaciones. Este libro me dio el material para aprender las variables de la gestión de compras ya que mencionaba los principios de las adquisiciones; son calidad, cuantía y precio.

Galiana muestra cómo la gestión de adquisiciones puede contribuir en el proceso de desarrollar estrategias y alcanza objetivos en una organización. También sugiere que los clientes y proveedores son los activos más importantes para lograr los objetivos de la empresa. Es necesario optimizar la gestión de suministros y proveedores. Este libro me ha ayudado a aprender sobre la función de suministros, permitiendo identificar y aprovechar las oportunidades organizacionales para satisfacer a los clientes y a la organización de manera sostenible.

Durán enfatizó que los inventarios son una de las inversiones más importantes que hace una empresa en comparación con otros activos, ya que son esenciales para la optimización de ventas y utilidades. Esto es importante para mi investigación porque muestra lo importante que es reconocer la importancia del inventario para una gestión eficaz.

Arenal resalta que gestión de inventarios es una herramienta primordial en la gestión estratégica de cualquier organización. Me ayudó a aprender los pasos necesarios para una correcta gestión del inventario, como métodos de registro, puntos pivote y la importancia del control de inventario.

Mora resalta la logística es importante debido a la constante de mejorar el servicio al cliente, o a fin de optimizar la fase de comercialización y exportación al menor costo posible. Aportó a mi estudio los beneficios de mantener niveles de inventarios mínimos en la cadena de comercialización y distribución.

Snow mencionó que el control de calidad durante el almacenamiento es muy importante. Esto aporta a mi investigación información sobre la importancia de registrar adecuadamente el inventario en términos de cantidades recibidas, entregadas y/o pérdidas y saldo disponible.

Molina destaca los problemas en el manejo de inventarios y el nivel de importancia de conocer el almacén y sus necesidades para de esa forma desarrollar estrategias que optimicen el uso de este. Aportó a mi estudio las ventajas y desventajas de un correcto control de los inventarios, siendo el cliente el beneficiado o perjudicado en caso no se tenga un buen control de los suministros.

Espejo identifica hasta qué punto conceptos como la logística inversa, la trazabilidad y el efecto látigo son esenciales e importantes en las decisiones de recursos del almacén. También explica cómo la gestión de inventario respalda los ajustes de costos de inventario. Contribuye a mi estudio la importancia de planificar los niveles ideales de inventario en respuesta a la demanda y los posibles cambios de inventario.

Escrivá, Savall y Martínez identificaron la función e importancia de la logística de compras en la empresa con énfasis en los sistemas de entrega justo a tiempo como herramienta de

gestión de inventario. Me ayudó a identificar necesidades de compra, desarrollar planes de ventas basados en datos históricos, tendencias, capacidad de ventas e ingresos.

Escudero afirma que la empresa debe identificar sus necesidades para una adecuada selección de proveedores. Aportó a mi estudio la importancia de evaluar productos, proveedores y servicios y determinar la necesidad y búsqueda de bienes y proveedores con el principal objetivo de conocer los proveedores de materiales y elegir los adecuados estableciendo una relación estable con ellos.

Vargas resalta la adecuada gestión de inventarios como herramienta para optimizar y mejorar favorablemente la eficiencia en las organizaciones; siendo la clave una correcta gestión compras, comprando lo que realmente se requiere. El autor aporta a mi estudio los estándares que ayudan a hacer más sostenible la gestión de compras en relación a la gestión de inventarios.

2.4. Definición de términos básicos

- Inventarios, son las existencias de la empresa que le permite comerciar a través de la implementación de los proyectos en un periodo de tiempo determinado. El objetivo principal es proveer los materiales necesarios para el continuo y regular despliegue de lugares alrededor del Perú. Además, permite afrontar los requerimientos de material. (Durán, 2012)
- Gestión de Inventarios, gestionar adecuadamente el inventario comprobando y corrigiendo cualquier irregularidad, asegurando su fiabilidad. La gestión de inventarios son las existencias que tiene la organización que le permite comerciar a través de la implementación de los proyectos en un periodo de tiempo determinado. El objetivo principal es proveer los materiales necesarios para el continuo y regular despliegue de lugares alrededor del Perú. Además, permite afrontar los requerimientos de material. (Durán, 2012)

- Gestión de compras, actividades que efectúa la organización para obtener los recursos necesarios para cumplir con los tiempos de implementación se especifica como el acumulado de actividades que desarrolla la empresa para adquirir los materiales que necesita el centro de producción. La gestión de compras incluye la planificación de acuerdo a la demanda, búsqueda de proveedores y el control mediante técnicas que permitan mantener existencias de materiales. (Escudero, 2014)
- Demanda, “La demanda son los deseos humanos respaldados por el poder adquisitivo, es la respuesta del cliente al servicio o producto ofrecido”. (Kotler, 2008)
- Método justo a tiempo (JAT), Sistema que se utiliza para organizar y controlar inventarios con la finalidad de mantener la mínima cantidad necesaria para que sean utilizados cuando sean necesarios. (O’Neal y Bertrand, 2019)
- Planificación, asegurar la continuación de los negocios a través de “planes, programas y procedimientos que operan de forma consciente y congruente frente a las eventualidades y las contingencias que se presentan en el día a día de las organizaciones.” (Chiavenato, 2016)
- Materiales de Respaldo, material que se guarda en los almacenes de la sucursal para entrega inmediata.
- Almacén, instalaciones que almacenan productos y se consideran puntos de distribución de la empresa.
- Despacho, retirar productos del stock y completar las funciones de almacenamiento y mantenimiento.

CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis y/o supuestos

3.1.1. Hipótesis General

H₁: La gestión de inventarios y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023

H₀: La gestión de inventarios y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

3.1.2. Hipótesis Específicas

He₁₁: La demanda y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

He₁₀: La demanda y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

He₂₁: La distribución y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

He₂₀: La distribución y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

He₃₁: El control y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

He₃₀: El control y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

3.2. Las variables de estudio y su operacionalización de las variables

Tabla 2*Variables, dimensiones e indicadores de estudio*

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Gestión de inventarios		
La gestión de inventarios son las existencias que tiene la empresa que le permite comerciar a través de la implementación de los proyectos en un periodo de tiempo determinado. El objetivo principal es proveer los materiales necesarios para el continuo y regular despliegue de lugares alrededor del Perú. Además, permite afrontar los requerimientos de material. (Durán, 2012).	Demanda	Variaciones de la demanda
	Distribución	Egreso de materiales
	Control	Método JAT
Gestión de Compras		
La gestión de compras se define como el conjunto de actividades que desarrolla la empresa para adquirir los materiales que necesita el centro de producción o departamento. (Escudero, 2014)	Planificación	Plan de Compras
	Proveedores	Precio
		Plazo de entrega
Control	Control de existencia	

Nota. Elaboración propia

3.3. Matriz de operacionalización de variables

Tabla 3*Matriz de operacionalización de las variables*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
Gestión de inventarios	La gestión de inventarios son las existencias que tiene la empresa que le permite comerciar a través de la implementación de los proyectos en un periodo de tiempo determinado. El objetivo principal es proveer los materiales necesarios para el continuo y regular despliegue de lugares alrededor del Perú. Además, permite afrontar los requerimientos de material. (Durán, 2012)	La variable gestión de inventarios se compone de las siguientes dimensiones: demanda; observando las variaciones de la demanda, distribución; a través de verificación del egreso adecuado de materiales y el control con el método JAT, estas se evaluarán a través de una encuesta a los trabajadores de una empresa del rubro de telecomunicaciones en el Perú.	Demanda	Variaciones de la demanda	Escala de Likert
			Distribución	Egreso de materiales	
			Control	Método Justo a tiempo (JAT)	
Gestión de Compras	La gestión de compras se define como el conjunto de actividades que desarrolla la empresa para adquirir los materiales que necesita el centro de producción o departamento. La gestión de compras incluye la planificación de acuerdo a la demanda, búsqueda de proveedores y el control mediante técnicas que permitan mantener existencias de materiales. (Escudero, 2014)	La variable gestión de compras se compone de las siguientes dimensiones: planificación, proveedores y control, estas se evaluarán a través de una encuesta a los trabajadores de una empresa del rubro de telecomunicaciones en el Perú.	Planificación	Plan de Compras	
			Proveedores	Precio Plazo de entrega	
			Control	Control de existencias	

Nota. Elaboración propia.

3.4. Matriz lógica de consistencia

Tabla 4

Matriz lógica de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	La gestión de inventarios y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Gestión de inventarios	Demanda	Tipo Aplicada
PROBLEMAS SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS		Distribución	Enfoque: Cuantitativo
¿De qué manera la demanda se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?	Determinar la relación de la demanda y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	La demanda y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Gestión de Compras	Control	Alcance: Descriptivo Correlacional
¿De qué manera la distribución se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?	Determinar la relación de la distribución y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	La distribución y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.		Planificación	Corte: Transversal
¿De qué manera el control se relaciona con las compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?	Determinar la relación del control y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	El control y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Proveedores	Diseño: No experimental	
			Control	Método: Hipotético-Deductivo	
				Población de 50 personas (censo)	

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1. Tipo y método de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

Según Baena (2017) “La investigación aplicada tiene como objeto el estudio de un problema destinado a la acción.” (p.18). Este tipo de investigación expone problemas concretos que necesitan soluciones contiguas. Esta investigación es de tipo aplicada, pues presenta resultados y además pretende buscar soluciones con la finalidad de resolver problemas.

4.1.2. Enfoque de investigación

Se utilizó un enfoque cuantitativo usando las variables de gestión de inventarios y gestión de compras, este enfoque recolecta datos para probar las hipótesis. Hernández et al. (2014) afirma que el enfoque cuantitativo se usa para darle conformidad a las teorías y establece los patrones de comportamiento de una población.

4.1.3. Alcance de investigación

Se utilizó un alcance descriptivo - correlacional. Hernández et al. (2014) refiere que con el tipo de alcance descriptivo se pretende indagar sobre las propiedades y propiedades de las variables. Es decir, solo está destinado a medir o recopilar datos de manera independiente o conjunta sobre las percepciones o las variables a las que se describen.

El alcance correlacional se refiere según Hernández et al. (2014) al tipo de estudio que pretende comprender el nivel de asociación o la relación que existe entre dos o más conceptos o variables en una muestra dada o la relación particular entre dos variables, pero con frecuencia se colocan en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más.

4.1.4. Corte de investigación

La investigación es de corte transversal; es decir, según Hernández et al. (2014) los datos se agrupan a la vez, en una determinada escala de tiempo. Su propósito es detallar las variables y analizar su ocurrencia e interrelaciones en el tiempo.

4.1.5. Método de investigación

Para este estudio se utilizó el método hipotético deductivo. Hernández et al. (2014) menciona que en el método hipotético las variables ganan valor de investigación científica cuando se relacionan con otras variables deductivas que definen sus objetivos e interrogaciones (lo que quiere hacer y lo que quiere saber). En el enfoque deductivo-cuantitativo, las hipótesis se comparan con el contexto real para aceptarlas o rechazarlas en un contexto dado.

4.2. Diseño específico de investigación

Hernández et al. (2014) define que el diseño de investigación no experimental como el que se realiza sin manipular las variables, son estudios en los que no requiere variación para ver su efecto o resultado sobre otras variables, lo que se hace es observar las variables en el contexto natural y/o en situaciones ya existentes.

En una investigación no experimental, no se pueden controlar ni influir sobre las variables. Por ello en esta investigación se utilizará un diseño no experimental siendo las variables gestión de compras y gestión de inventarios materia de observación dentro de una empresa de telecomunicaciones ya existente.

4.3. Población

La población según Hernández et al. (2014) es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones de la población” (p.174).

En ese sentido para este estudio la población escogida será de los trabajadores de la empresa, miembros de los departamentos que tienen conocimiento de las variables, esto son: los departamentos de inversiones, gestión de activos e infraestructura de una empresa de telecomunicaciones en el Perú. La población se compone de 50 personas seleccionadas de acuerdo a los criterios ya mencionados y que serán evaluados a través de un censo.

4.4. Instrumentos de obtención de datos

Hernández et al. (2014) alude que el cuestionario como un conjunto de interrogaciones respecto de una o más variables a medir. Además, resalta que el cuestionario es la herramienta más utilizada para recolectar datos, que además puede ser utilizado para medir las variables.

Por lo tanto, la presente investigación utilizará el instrumento cuestionario gestión de compras, dirigido al personal de una empresa de telecomunicaciones de las áreas de infraestructura, inversiones y gestión de activos; el cual tendrá 09 interrogaciones cerradas que se encuentran divididas en las dimensiones: gestión de inventarios y gestión de compras con las siguientes dimensiones:

Tabla 5

Variables – Preguntas

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA
Gestión de inventarios	Demanda	Variaciones de la demanda	1-2-3	Escala de Likert
	Distribución	Egreso de materiales	4	
	Control	Método JAT	5	
Gestión de Compras	Planificación	Plan de Compras	6	
	Proveedores	Precio	7	
		Plazo de entrega	8	
	Control	Control de existencias	9	

Nota. Elaboración propia

Hernández et al. (2014) refiere se refieren a este método como un acumulado de elementos presentados en forma de afirmaciones o juicios a los que se les pide que respondan a los participantes. Se presentan enunciados y se solicita al sujeto que exprese su réplica seleccionando uno de los cinco ítems de la escala. A cada punto se le asigna un valor numérico. Esto le da al participante una puntuación para esa declaración y finalmente una puntuación total, así como los puntos asociados con todas las declaraciones.

Se utilizó la escala Likert para medir la reacción a las variables de este estudio. Utilicé la siguiente escala para medir la reacción de los participantes y calificándolos de la siguiente manera:

Tabla 6

Escala de Likert

Totalmente de acuerdo	5
De acuerdo	4
Neutral	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1

Nota. Elaboración propia.

Tabla 7

Preguntas cuestionario

Nº	Subcategoría	Preguntas del cuestionario	Indicador
1	Demanda	<p>¿Considera usted que la empresa cubre con la demanda promedio de materiales en los proyectos? *Demanda promedio: número de materiales solicitado mensual, de acuerdo al plan de la empresa.</p> <p>¿Considera que el cálculo de la demanda promedio de la empresa es correcto?</p> <p>¿Considera usted que la solicitud de materiales adicionales afecta la gestión de inventarios?</p>	Variaciones de la demanda
2	Distribución	¿Son la salida y entrada de materiales registrados de manera inmediata para un mejor control?	Egreso de materiales
3	Control de Inventarios	<p>¿Considera usted que la aplicación del método JIT contribuiría en la organización de la gestión de inventarios? *Método JIT: entregar solo la cantidad correcta del producto en el momento y lugar correctos, eliminando el desperdicio.</p>	Método Just in time (JIT)
4	Planificación	En su opinión, ¿la toma de decisiones en el plan de compras de la empresa es adecuada?	Plan de compras
5	Proveedores	<p>¿Considera usted que el precio de los materiales ofrecido por los proveedores influye directamente en la cantidad a comprar?</p> <p>¿Considera usted que los proveedores entregan los materiales solicitados en el plazo establecido de entrega para no perjudicar los proyectos de la empresa?</p>	Precio Plazo de entrega
6	Control de compras	¿Con una mejor eficiencia y efectividad en la gestión de compras mejoraría la rentabilidad de la empresa?	Control de ingreso de compras

Nota. Elaboración propia

4.4.1. Validez

El documento fue sometido a juicio de expertos, los mismos que validaron y ajustaron con sus opiniones el mencionado documento, de acuerdo al Apéndice 4. Dichos expertos tenían conocimiento en las áreas de logística y gestión.

Tabla 8

Jueces expertos validadores

N°	Nombre de experto	Área de estudios	Especialidad
1	Mag. Ana María Vilchez Túpac	Magister en Dirección Logística y Distribución Comercial	Logística y gestión
2	Mag. Renzo Daniel Minchola Guardia	Magister en Administración de Negocios	Logística y gestión
3	Ing. Alejandro Andrés Márquez Peirano	Ingeniero Agrónomo	Logística internacional

Elaboración propia

4.4.2. Confiabilidad

Hernández et al. (2014) menciona que la confiabilidad puede variar según el número de indicadores específicos, cuantos más elementos, más alto tiende a ser.

Cuanto más cerca esté el coeficiente de cero, mayor será el error de medición. Estos métodos de cálculo requieren un único control de calibre. La ventaja es que no es obligatorio dividir el proyecto del instrumento en dos partes, simplemente medir y calcular los coeficientes. Estos están determinados por la mayoría de los programas estadísticos (SPSS y/o Minitab) y solo requieren interpretación.

Figura 2

Interpretación de un coeficiente de confiabilidad

Tabla 10*Resumen de procesamiento de datos*

		N	%
Casos	Válido	50	100.0
	Excluido (a)	0	.0
	Total	50	100.0

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

Nota. Elaboración propia. Programa SPSS.

La tabla 08 nos indica que, del análisis a 50 empleados de una empresa de telecomunicaciones en Lima - Perú para el procesamiento de datos, se obtuvo como resultado que el 100% (50) de respuestas son válidas y 0 respuestas excluidas.

Tabla 11*Estadística de fiabilidad - Alfa de Cronbach*

Alfa de Cronbach	N de elementos
.772	9

Nota. Elaboración propia. Programa SPSS.

En la tabla 11 se encuentra que el coeficiente de Alfa de Cronbach cuyo resultado del estudio es de 0.772, para un total de 09 elementos, por lo tanto, se encuentra en 77,2%. La validez de este estudio se realizó a través del juicio de tres expertos con conocimiento en logística y gestión, como se muestra en la tabla 8.

El grado de confiabilidad suficiente para obtener la confiabilidad debe ser mayor a 0.7 por lo que podemos afirmar que el grado de confiabilidad para el presente estudio es aceptable. Esto

indica que el instrumento utilizado ha sido construido con su respectiva confiabilidad y validez para su aplicación.

Tabla 12

Estadísticas del total de elementos

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	29.10	21.684	.618	.721
P2	28.82	22.763	.610	.724
P3	28.14	28.082	.323	.767
P4	28.66	23.535	.698	.714
P5	29.12	20.924	.753	.695
P6	29.76	27.288	.277	.775
P7	28.60	28.082	.291	.771
P8	29.40	27.061	.325	.768
P9	27.92	29.300	.140	.787

Nota. Elaboración propia. Programa SPSS.

4.5. Técnicas de procesamiento de datos y análisis de datos

El procesamiento de la presente tesis fue la recolección obtenida por el instrumento cuestionario, la cual se descargó en una matriz tripartita en el programa Microsoft Excel y se analizó en el programa Excel y fueron analizados mediante el programa SPSS versión 27 con la finalidad de conocer la validez del instrumento se utilizó: el alfa de Cronbach.

4.6. Procedimiento

La presente investigación se llevó a cabo mediante la ejecución de las siguientes etapas:

01. Identificación del problema

02. Determinación de las variables de estudio dimensiones e indicadores

03. Búsqueda y elaboración del marco teórico

- a. Antecedentes de investigación
- b. Marco histórico
- c. Marco legal
- d. Marco teórico
- e. Síntesis

04. Elaboración de la matriz de consistencia operacionalización.

05. Elección de la población y muestra.

06. Elaboración y validación del instrumento por juicio de expertos.

07. Recolección de datos.

08. Análisis de los resultados.

09. Elaboración del informe final.

10. Sustentación de las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO V DISCUSIÓN Y RESULTADOS

5.1. Análisis e interpretación de los resultados

5.1.1. Análisis e interpretación de los resultados descriptivos

Se presenta tablas y figuras necesarios para el análisis de los resultados descriptivos del presente estudio obtenidos a través de un cuestionario realizado a 50 colaboradores de una empresa de telecomunicaciones, podemos observar que:

- Resultados sociodemográficos

Tabla 13

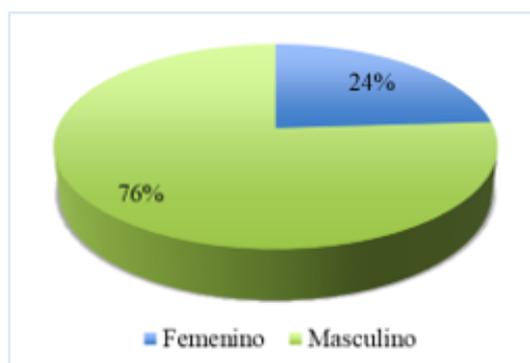
Género de los encuestados

Género de los encuestados		
Género	Cantidad	%
Femenino	12	24%
Masculino	38	76%
Total	50	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 3

Género de los encuestados



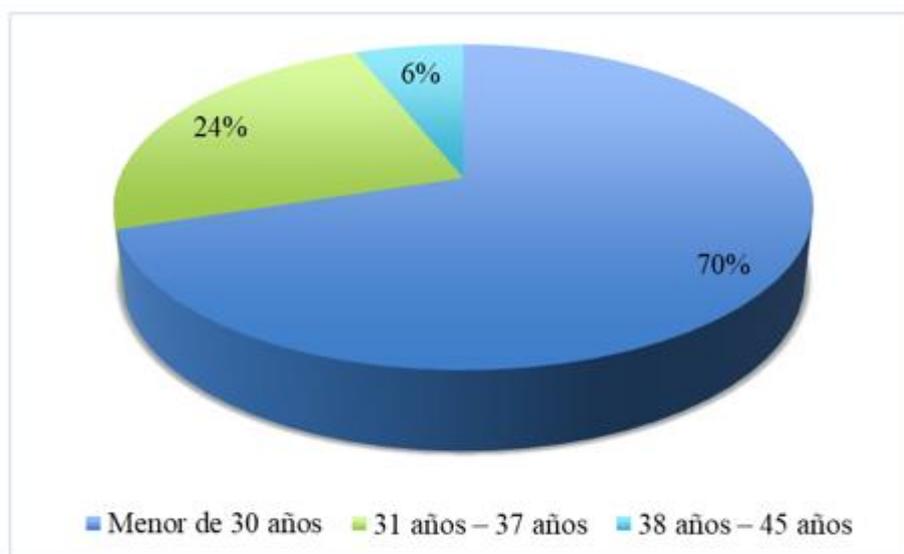
Nota. Datos del cuestionario

En la figura 03, se podemos observar que del total de los empleados que realizaron el cuestionario el 38% son de género masculino y el 12% son de género femenino.

Tabla 14*Rango de edad de los encuestados*

Rango de edad		
Edad	Cantidad	%
Menor de 30 años	35	70%
31 años – 37 años	12	24%
38 años – 45 años	3	6%
Total	50	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 4*Rango de edad de los encuestados*

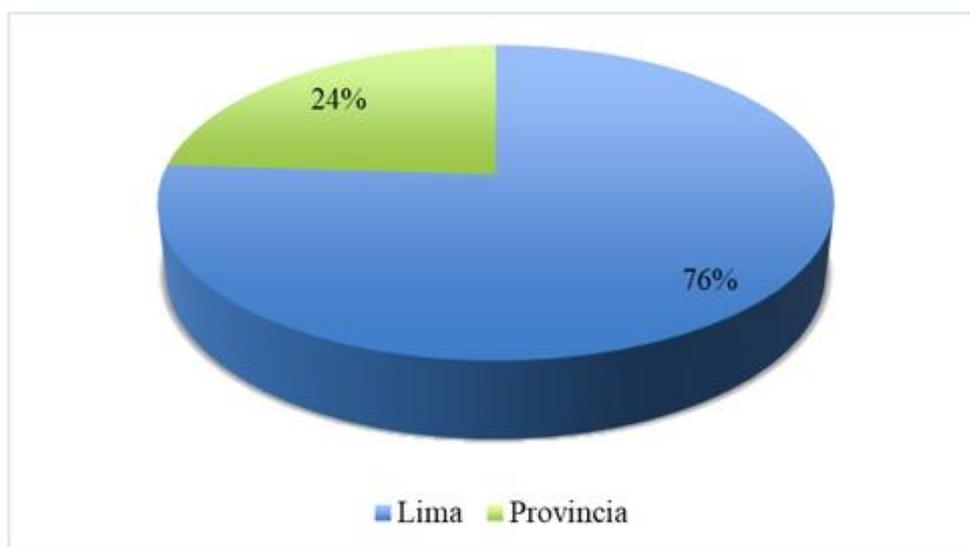
Nota. Datos del cuestionario

En la figura 04, se visualiza que del total de los que realizaron el cuestionario podemos observar que 70% de los colaboradores son mayores a 30 años, 24% tienen entre 31 a 37 años y 6% tienen entre 38 a 45 años.

Tabla 15*¿De qué lugar proceden los encuestados?*

Lugar en el que labora		
Sucursal	Cantidad	%
Lima	38	76%
Provincia	12	24%
Total	50	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 5*¿De qué lugar proceden los encuestados?*

Nota. Datos del cuestionario

En la figura 05, podemos observar que del total de los 50 empleados que realizaron el cuestionario podemos observar que el 76% proceden de Lima y el 24% de provincia.

Tabla 16

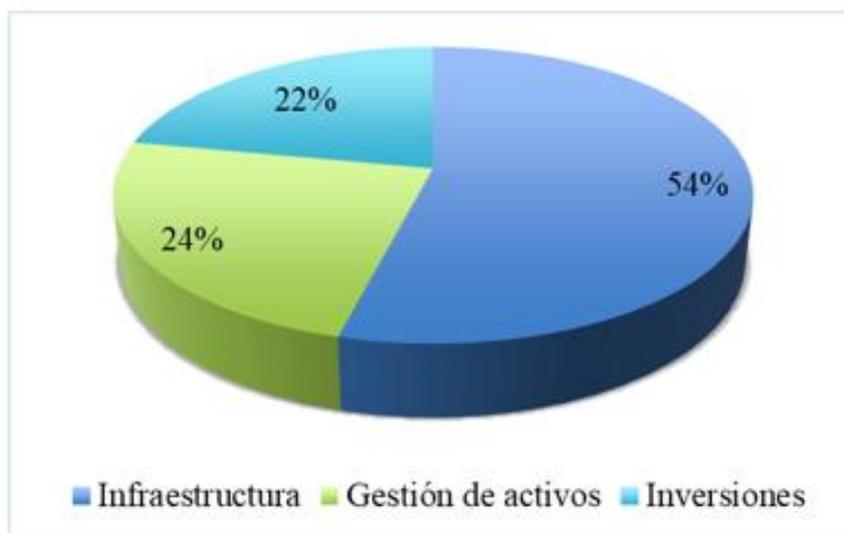
¿En qué área laboran los encuestados?

Área en la que labora:		
Área	Cantidad	%
Infraestructura	27	54%
Gestión de activos	12	24%
Inversiones	11	22%

Nota. Datos del cuestionario

Figura 6

¿En qué área laboran los encuestados?



Nota. Datos del cuestionario

En la figura 06, se visualiza que del total de los que realizaron el cuestionario podemos observar que el 54% de los colaboradores laboran en el área de infraestructura, el 24% en el área de gestión de activos y el 22% en el área de inversiones.

Tabla 17

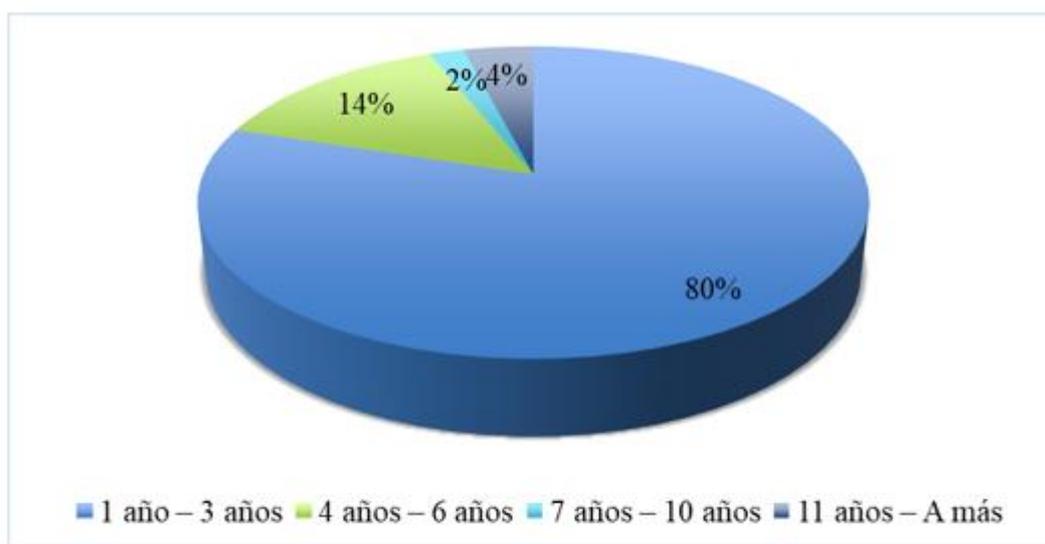
¿Cuántos años lleva trabajando con la empresa?

¿Cuántos años lleva trabajando con la empresa?		
Años	Cantidad	%
1 año – 3 años	40	80%
4 años – 6 años	7	14%
7 años – 10 años	1	2%
11 años – A más	2	4%
Total	50	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 7

¿Cuántos años lleva trabajando con la empresa?



Nota. Datos del cuestionario

En la figura 07, se visualiza que del total de los trabajadores que realizaron el cuestionario el 80% de colaboradores han laborado en la empresa del estudio de 1 a 3 años, el 14% de 4 a 6 años, el 2% de 7 a 10 años y el 4% ha laborado más de 11 años en la empresa de telecomunicaciones.

- Resultados descriptivos
 - De variable gestión de inventarios:

Pregunta 01:

Tabla 18

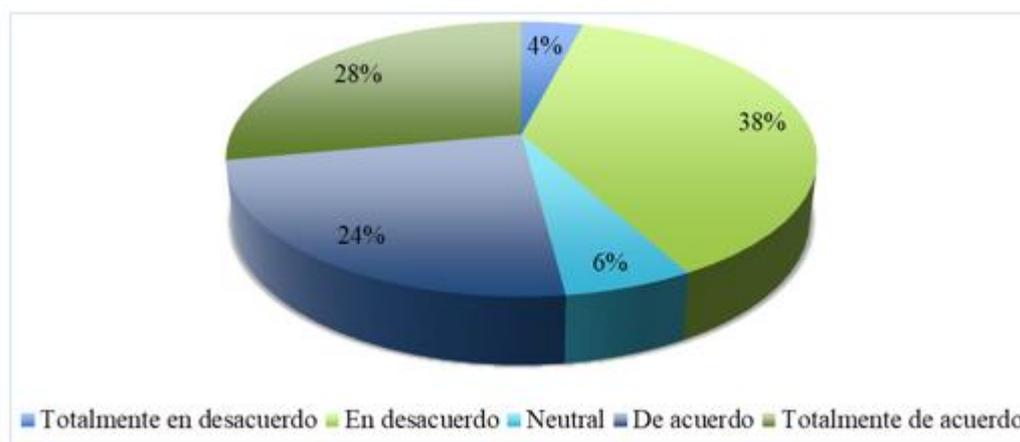
¿Considera usted que la empresa cubre con la demanda promedio de materiales en los proyectos?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	4%	4%	4%
En desacuerdo	19	38%	38%	42%
Neutral	3	6%	6%	78%
De acuerdo	12	24%	24%	72%
Totalmente de acuerdo	14	28%	28%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 8

¿Considera usted que la empresa cubre con la demanda promedio de materiales en los proyectos?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 18 y figura 08 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión demanda y al indicador demanda promedio, se observa que de los 50 trabajadores de la empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario el 52% (Totalmente de

acuerdo 28% y de acuerdo 24%) de los trabajadores consideran que la empresa cubre con la demanda promedio de materiales que requieren los proyectos, mientras que el 6% tiene una opinión neutral y el 42% (totalmente en desacuerdo 4% y en desacuerdo 38%) está en contra.

Pregunta 02:

Tabla 19

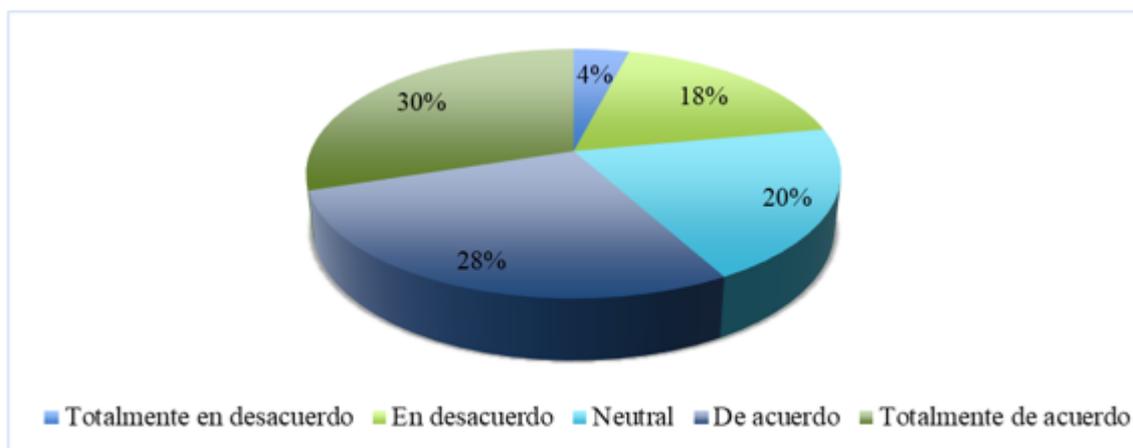
¿Considera que el cálculo de la demanda promedio de la empresa es correcto?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	4%	4%	4%
En desacuerdo	9	18%	18%	22%
Neutral	10	20%	20%	42%
De acuerdo	14	28%	28%	70%
Totalmente de acuerdo	15	30%	30%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 9

¿Considera que el cálculo de la demanda promedio de la empresa es correcto?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 19 y figura 09 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión demanda y al indicador demanda promedio, se observa que de los 50 trabajadores de la empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario el 58% (Totalmente de acuerdo 38% y de acuerdo 28%) de los trabajadores consideran que el cálculo de la demanda

promedio es correcta, mientras que el 20% tiene una opinión neutral y el 22% (Totalmente en desacuerdo 4% y en desacuerdo 18%) están en contra.

Pregunta 03:

Tabla 20

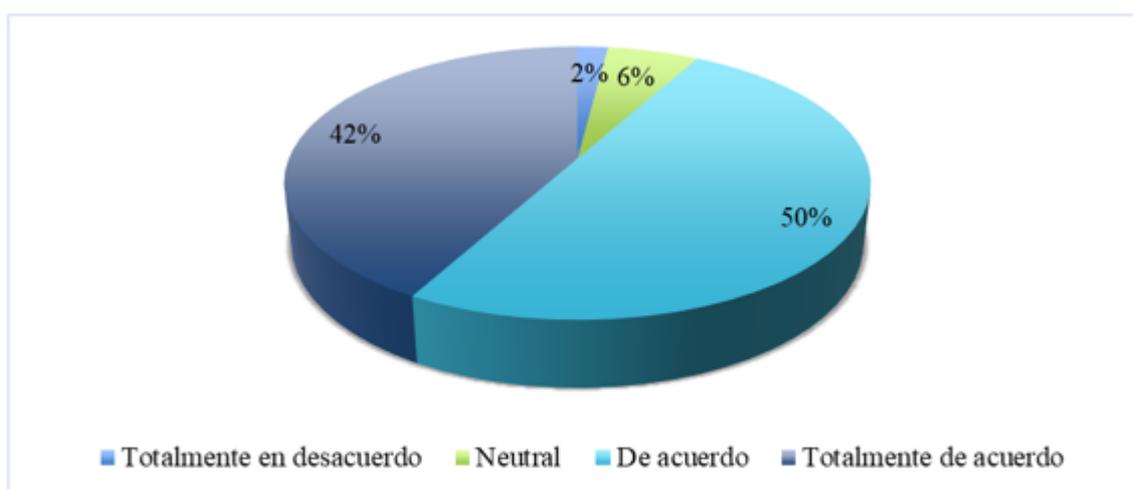
¿Considera usted que la solicitud de materiales adicionales afecta la gestión de inventarios?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	2%	2%	2%
En desacuerdo	0	0%	0%	2%
Neutral	3	6%	6%	8%
De acuerdo	25	50%	50%	58%
Totalmente de acuerdo	21	42%	42%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 10

¿Considera usted que la solicitud de materiales adicionales afecta la gestión de inventarios?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 20 y figura 10 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión demanda y al indicador demanda promedio, se observa que de los 50 trabajadores de la empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario, el 92% (Totalmente de acuerdo 42% y de acuerdo 50%) de los trabajadores consideran la solicitud de materiales

adicionales afecta la gestión de inventarios, mientras que el 6% tiene una opinión neutral y el 2% (Totalmente en desacuerdo 2%) está en contra.

Pregunta N°04:

Tabla 21

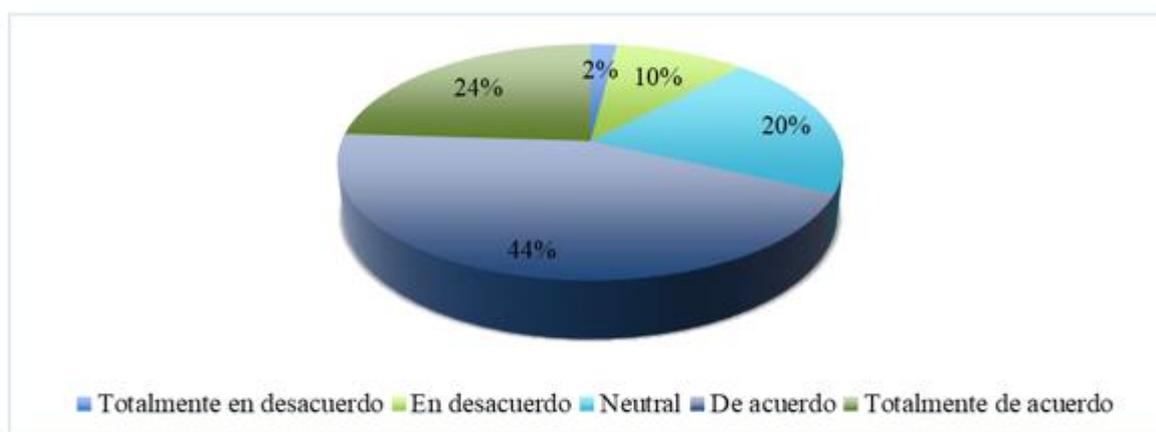
¿Son la salida y entrada de materiales registrados de manera inmediata para un mejor control?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	2%	2%	2%
En desacuerdo	5	10%	10%	22%
Neutral	10	20%	20%	42%
De acuerdo	22	44%	44%	86%
Totalmente de acuerdo	12	24%	24%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 11

¿Son la salida y entrada de materiales registrados de manera inmediata para un mejor control?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 21 y figura 11 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la variable distribución y al indicador egreso de materiales. Se observa que de los 50 trabajadores de la empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario, el 68% (Totalmente de

acuerdo 24% y de acuerdo 44%) de los trabajadores consideran la salida y la entrada de materiales al almacén son registrados de manera inmediata para un mejor control, mientras que el 20% tiene una opinión neutral y el 12% (Totalmente en desacuerdo 2% y en desacuerdo 10%) están en contra.

Pregunta N° 05:

Tabla 22

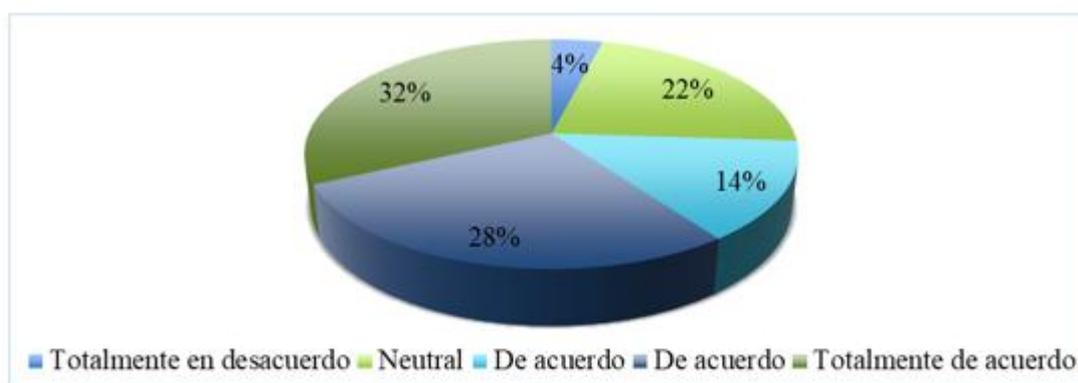
¿Considera usted que la aplicación del método JUST IN TIME (JIT) contribuiría en la organización de la gestión de inventarios?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	2	4%	4%	4%
En desacuerdo	11	22%	22%	26%
Neutral	7	14%	14%	40%
De acuerdo	14	28%	28%	68%
Totalmente de acuerdo	16	32%	32%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 12

¿Considera usted que la aplicación del método “just in time” (JIT) contribuiría en la organización de la gestión de inventarios?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 22 y figura 12 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión control y al indicador método just in time (JIT). Se observa que de los 50 trabajadores de la

empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario, el 60% (Totalmente de acuerdo 32% y de acuerdo 28%) de los trabajadores consideran que la aplicación del método just in time (JIT) contribuiría positivamente en la organización de la gestión de inventarios, mientras que el 14% tiene una opinión neutral y el 26% (Totalmente en desacuerdo 4% y en desacuerdo 22%) están en contra.

- De la variable gestión de compras

Pregunta 06:

Tabla 23

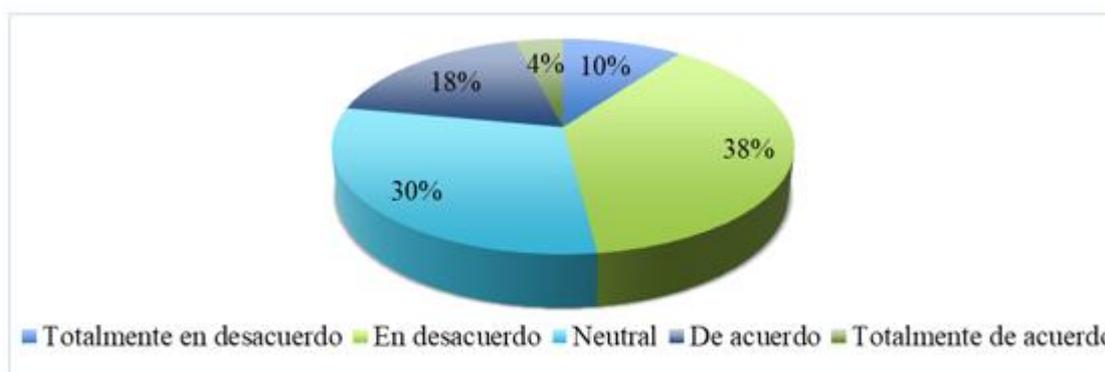
En su opinión, ¿la toma de decisiones en el plan de compras de la empresa es adecuada?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	5	10%	10%	10%
En desacuerdo	19	38%	38%	48%
Neutral	15	30%	30%	78%
De acuerdo	9	18%	18%	96%
Totalmente de acuerdo	2	4%	4%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 13

En su opinión, ¿la toma de decisiones en el plan de compras de la empresa es adecuada?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 23 y figura 13 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión planificación y al indicador plan de compras, se observa que de los 50 trabajadores de la

empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario, el 48% (Totalmente en desacuerdo 10% y en desacuerdo 38%) de los trabajadores consideran la toma de decisiones en el plan de comprar de la empresa no es la adecuada, mientras que el 30% tiene una opinión neutral y el 22% (Totalmente en de acuerdo 4% y de acuerdo 18%) están a favor.

Pregunta 07:

Tabla 24

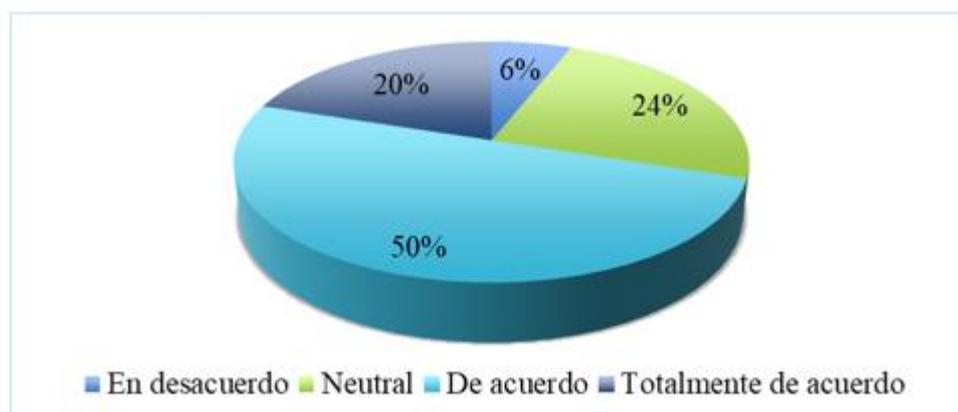
¿Considera usted que el precio de los materiales ofrecido por los proveedores influye directamente en la cantidad a comprar?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	0	0%	0%	0%
En desacuerdo	3	6%	6%	6%
Neutral	12	24%	24%	30%
De acuerdo	25	50%	50%	80%
Totalmente de acuerdo	10	20%	20%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 14

¿Considera usted que el precio de los materiales ofrecido por los proveedores influye directamente en la cantidad a comprar?



Nota. Datos del cuestionario

Interpretación: En la tabla 24 y figura 14 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión proveedores y al indicador precio, se observa que de los 50 trabajadores de la

empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario, el 70% (Totalmente en desacuerdo 20% y en desacuerdo 50%) de los trabajadores consideran que el precio de los materiales ofrecido por los proveedores perjudica la compra de materiales, mientras que 24% tiene una opinión neutral y el 6% (En desacuerdo 6%) está a contra.

Pregunta 08:

Tabla 25

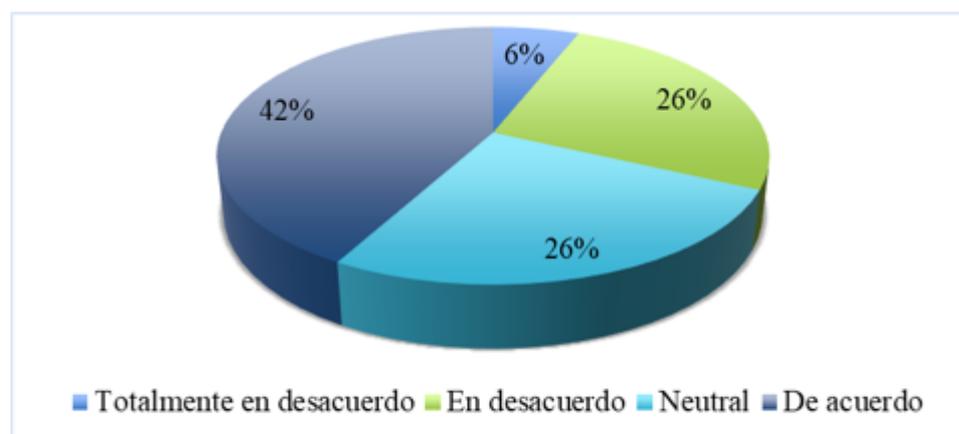
¿Considera usted que los proveedores entregan los materiales solicitados en el plazo establecido de entrega para no perjudicar los proyectos de la empresa?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	3	6%	6%	6%
En desacuerdo	13	26%	26%	32%
Neutral	13	26%	26%	58%
De acuerdo	21	42%	42%	100%
Totalmente de acuerdo	0	0%	0%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 15

¿Considera usted que los proveedores entregan los materiales solicitados en el plazo establecido de entrega para no perjudicar los proyectos de la empresa?



Nota. Datos del cuestionario

Interpretación: En la tabla 25 y figura 15 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión proveedores y al indicador plazo de entrega, se observa que de los 50

trabajadores de la empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario el 42% (De acuerdo 42%) de los trabajadores consideran que los proveedores entregan los materiales solicitados en el plazo establecido de entrega para no perjudicar los proyectos de la empresa, mientras que el 26% tiene una opinión neutral y el 32% (Totalmente en desacuerdo 26% y en desacuerdo 6%) está a contra.

Pregunta 09:

Tabla 26

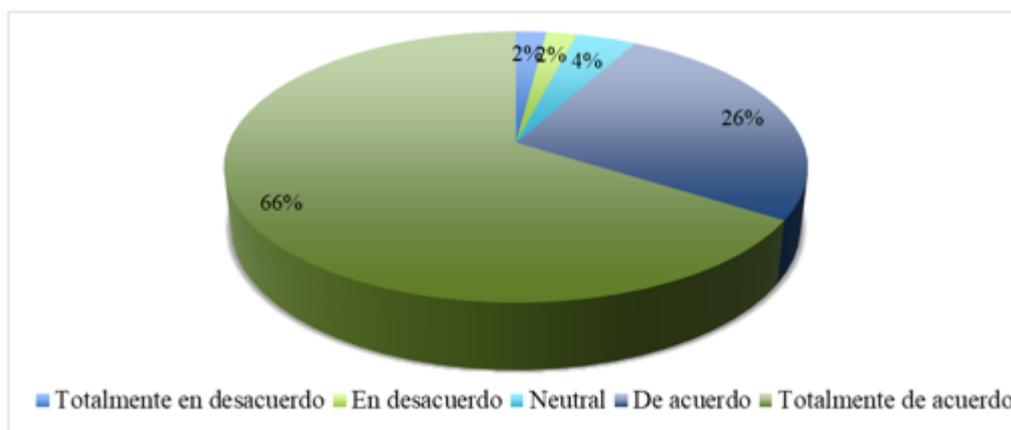
¿Con una mejor eficiencia y efectividad en la gestión de compras mejoraría la rentabilidad de la empresa?

Válido	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente en desacuerdo	1	2%	2%	2%
En desacuerdo	1	2%	2%	4%
Neutral	2	4%	4%	8%
De acuerdo	13	26%	26%	34%
Totalmente de acuerdo	33	66%	66%	100%
Total	50	100%	100%	

Nota. Datos del cuestionario

Figura 16

¿Con una mejor eficiencia y efectividad en la gestión de compras mejoraría la rentabilidad de la empresa?



Nota. Datos del cuestionario

En la tabla 26 y figura 16 detallan los resultados descriptivos pertenecientes a la dimensión control y al indicador control de existencias, se observa que de los 50 trabajadores de la

empresa de telecomunicaciones a los que se les realizó el cuestionario el 92% (Totalmente de acuerdo 66% y de acuerdo 26%) de los trabajadores consideran que con una mejor eficiencia y efectividad en la gestión de compras mejoraría la rentabilidad de la empresa, mientras que el 4% tiene una opinión neutral y el 4% (Totalmente en desacuerdo 2% y en desacuerdo 2%) está a contra.

5.1.2. Análisis e interpretación de los resultados inferenciales

De acuerdo a los datos obtenidos en el presente estudio se procede a realizar el análisis e interpretación de los resultados inferenciales correspondientes a la hipótesis general y las hipótesis específicas.

- Hipótesis General
 - H₁: La gestión de inventarios y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.
 - H₀: La gestión de inventarios y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

Tabla 27

Tabla cruzada de la gestión de inventarios y gestión de compras

Recuento	Gestión de compras		Total	
	En desacuerdo	De acuerdo		
Demanda	En desacuerdo	24	4	28
	De acuerdo	2	20	22
Total	26	24	50	

Nota. Elaboración propia - Programa SPSS.

En la tabla 27 se observa el cruce de las variables gestión de inventarios y gestión de compras. Tomando en cuenta un N de 50 personas que trabajan en la empresa de telecomunicaciones que constituyen a la población, teniendo como resultado 100% de casos válidos

Tabla 28

Pruebas de Chi – cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	28.979 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	25.991	1	<.001
Razón de verosimilitud	32.864	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	28.400	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 10.56.

b. b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia – Programa SPSS

En relación a la tabla 28 con referencia a la hipótesis general, se puede evidenciar que el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson es de 28.979 con 1 de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica es de <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La gestión de compras se relaciona significativamente con la gestión de inventarios en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

Tabla 29*Medidas simétricas de gestión de inventarios y gestión de compras*

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.606	<.001
N de casos válidos		50	

Nota. Elaboración propia - Programa SPSS.

Así mismo, en la tabla 29 se detalla el cálculo del coeficiente de contingencia que es 0.606 por lo cual podemos considerar que la intensidad de la relación entre las variables gestión de compras y gestión de inventarios es moderadamente alta y significativa.

- Hipótesis específicas
 - Hipótesis específica N°1: Demanda y gestión de compras
- He₁: La demanda y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.
- He₁₀: La demanda y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

Tabla 30*Tabla cruzada – Demanda y Gestión de compras*

		Recuento		Total
		Gestión de compras		
		En desacuerdo	De acuerdo	
Demanda	En desacuerdo	24	4	28
	De acuerdo	2	20	22
Total		26	24	50

Nota. Elaboración propia - SPSS

En la tabla 30 se observa el cruce de la dimensión demanda y la variable gestión de compras. Tomando en cuenta un N de 50 personas que trabajan en la empresa de telecomunicaciones que constituyen a la población, teniendo como resultado 100% de casos válidos.

Tabla 31

Pruebas de Chi - cuadrado de la demanda y la gestión de compras

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	28.979 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	25.991	1	<.001
Razón de verosimilitud	32.864	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	28.400	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 10.56.

b. b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia – Programa SPSS

En relación a la tabla 31 se puede evidenciar que el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson es de 28.979 con 1 de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica es de <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La demanda y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

Tabla 32*Medidas simétricas de demanda y gestión de compras*

Medidas simétricas			
		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.606	<.001
N de casos válidos		50	

Nota. Elaboración propia - Programa SPSS.

Así mismo, en la tabla 32 el cálculo del coeficiente de contingencia es de 0.606, por ello puede considerarse que la intensidad de la relación entre la dimensión demanda y la variable gestión de compras es alta moderadamente significativa.

- Hipótesis específica N°2: Distribución y gestión de compras
 - He₂₁: La distribución y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.
 - He₂₀: La distribución y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

Tabla 33

Tabla cruzada de la dimensión distribución y la variable gestión de compras

Recuento		Gestión de compras		Total
		En desacuerdo	De acuerdo	
Distribución	En desacuerdo	15	1	16
	De acuerdo	11	23	34
Total		26	24	50

Nota. Elaboración propia – Programa SPSS.

En la tabla 33 se observa el cruce de la dimensión distribución y la variable gestión de compras. Tomando en cuenta un N de 50 personas que trabajan en la empresa de telecomunicaciones que constituyen a la población, teniendo como resultado 100% de casos válidos.

Tabla 34

Pruebas de Chi - cuadrado de la distribución y la gestión de compras

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16.432 ^a	1	<.001		
Corrección de continuidad ^b	14.064	1	<.001		
Razón de verosimilitud	18.947	1	<.001		
Prueba exacta de Fisher				<.001	<.001
Asociación lineal por lineal	16.103	1	<.001		
N de casos válidos	50				

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7.68.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia - Programa SPSS.

En relación a la tabla 34 se puede evidenciar que el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson es de 16.432 con 1 de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica es de $<.001$, valor que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La distribución y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

Tabla 35

Medidas simétricas de la distribución y la gestión de compras

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.497	<.001
N de casos válidos		50	

Nota. Elaboración propia - Programa SPSS.

Así mismo, en la tabla 35 el cálculo del coeficiente de contingencia es de 0.420, por lo cual puede considerarse que la intensidad de la relación entre la dimensión distribución la variable gestión de compras es moderada y significativa.

- Hipótesis específica N°3: Control y gestión de compras
- He₃₁: El control y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.
- He₃₀: El control y la gestión de compras no cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.

Tabla 36

Tabla cruzada de la dimensión control y la gestión de compras

Recuento		Gestión de compras		Total
		En desacuerdo	De acuerdo	
Control	En desacuerdo	22	4	26
	De acuerdo	4	20	24
Total		26	24	50

Nota. Elaboración propia – Programa SPSS.

En la tabla 36 se observa el cruce de las variables la dimensión control y la variable gestión de compras. Tomando en cuenta un N de 50 personas que trabajan en la empresa de telecomunicaciones que constituyen a la población, teniendo como resultado 100% de casos válidos.

Tabla 37

Pruebas de Chi - cuadrado del control y la gestión de compras

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	23.085 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	20.443	1	<.001
Razón de verosimilitud	25.283	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	22.623	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 11.52.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

Nota. Elaboración propia – Programa SPSS.

En relación a la tabla 37 se puede evidenciar que el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson es de 23.085 con 1 de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica es de <0.001, valor que es menor que el nivel de significancia $\alpha=0.05$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “El control y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

Tabla 38

Medidas simétricas de la distribución y la gestión de compras

	Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal Coeficiente de contingencia	.562	<.001
N de casos válidos	50	

Nota. Elaboración propia. Programa SPSS.

Así mismo, en la tabla 38 el cálculo del coeficiente de contingencia es de 0.562, lo cual puede considerarse que la intensidad de la relación entre la dimensión control y la variable gestión de compras es moderada y significativa.

5.2. Discusión de resultados

En este trabajo se utilizó la herramienta cuestionario, el cual estuvo conformado por 09 interrogaciones las cuales fueron enviados al personal que labora en las áreas de infraestructura, inversiones y gestión de activos de la empresa de telecomunicaciones en estudio a través de la herramienta Google Formularios. Estas 09 interrogaciones se dividieron de la siguiente forma: 05 correspondieron a la variable gestión de inventarios y 04 interrogaciones a la variable gestión de compras.

El objetivo general de la investigación es determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones en Lima, se obtuvo que, si existe una relación moderadamente alta y significativa entre ambas variables, se llegó a esta conclusión después de analizar los resultados del cuestionario, obteniendo como resultado de 0,772 como resultado del coeficiente alfa de Cronbach, fortaleciendo de esta forma la confiabilidad del instrumento como aceptable.

En relación al estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson de ambas variables dio como resultado 28.979 siendo la significancia asintótica $<.001$, por ello, se rechazó la hipótesis nula y se afirmó la hipótesis alterna “La gestión de inventarios y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

Estos resultados también se vieron reflejados en las tesis y artículos utilizados como antecedentes para este estudio. Respecto al objetivo general se logró observar que en la tesis titulada “Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión compras en la comercializadora Jhampier S.A.C. Cercado de Lima año 2017” también se aprobó la hipótesis

alterna, se utilizó el coeficiente R de Spearman dando como resultado del coeficiente de correlación en 0.410 lo que significa que la correlación es positiva moderada.

Respecto al objetivo específico N°1 en el estudio “Análisis de la gestión de inventario y su relación en la gestión de compras en una empresa de importación de autopartes, Los Olivos, 2019” se afirma la relación entre la demanda y la gestión de compras, se observa una correlación positiva mostrando una correlación de Spearman igual a 0.419 lo que confirma una correlación moderadamente positiva.

Respecto al objetivo específico N°2 se confirmó en el estudio también que existe una relación entre la distribución y la gestión de compras en el antecedente en el cual se revalida la relación entre las mencionadas variables, teniendo en cuenta que el coeficiente de correlación del estudio es de 0.419, lo que confirma una correlación positiva.

Respecto al objetivo específico N°3 se observó que existe una relación entre el control de inventarios en la tesis “Sistema de control de inventarios de mercaderías y su efecto en la gestión de compras en la empresa comercial Mil Kositas en el 2018” se confirmó la relación entre la variable y la gestión de compras, en dicho estudio se aceptó la hipótesis alterna donde afirma la existe relación entre la gestión de compras y el control de inventarios de mercaderías de una empresa comercial.

5.3. Benchmarking

5.3.1. Benchmarking - Empresas Nacional

Tabla 39

Benchmarking - Empresas Nacional

Empresa	Rubro / Categoría	Tipo de competencia	Target market	Buenas prácticas	Estrategias aplicadas
Antel Andina Telecomunicaciones	Telecomunicaciones	Directa	Sector empresarial en el Perú	Impulsa la innovación tecnológica a través de su portafolio de soluciones para mejorar la productividad y competitividad de las empresas emprendimientos.	Aporta pruebas de rendimiento, brinda información de los equipos instalados, cuentan con equipos de medición totalmente calibrados y brindando de esta forma las herramientas para que el cliente confíe en el distribuidor.
WIN (PERU) S.A.C	Telecomunicaciones	Directa	Hogares de los sectores A, B, C y D.	Ofrece a sus clientes mayor velocidad de conexión, menores interferencias y mayor alcance. Analiza las áreas para nuevos y futuros clientes para conocer a mayor profundidad sus necesidades y a su vez conocer el diseño de ruta para el despliegue más adecuado, reduciendo de esa forma la cantidad de materiales a utilizarse.	Trabaja con routers que ofrecen doble banda, con la banda de red 2.4 y 5 GHz, dándole más velocidad de navegación a sus clientes. El equipo de ventas realiza visitas previas para analizar las áreas a desplegar.

5.3.2. Benchmarking - Empresas Internacionales

Tabla 40

Benchmarking - Empresas Internacionales

Empresa	Rubro / Categoría	Tipo de competencia	Target market	Buenas prácticas	Estrategias aplicadas
TELMACOM COLOMBIA	Telecomunicaciones	Directa	Hogares de los sectores A, B, C y D de Colombia.	<p>Adecuada selección de proveedores para optimizar recursos financieros</p> <p>La empresa realiza el control de sus inventarios dese antes de realizar las órdenes de compra. Efectiva planeación de compras.</p> <p>Gestión de las solicitudes de recursos.</p> <p>Exige que las solicitudes de compra de materiales sean directamente de las áreas de gestión de logística, estas solicitudes deben ser en el momento correcto y de manera clara.</p>	<p>Realiza seguimiento de desempeño de sus proveedores además de evaluar y analizar las ofertas de estos.</p> <p>Asegura el flujo de bienes y servicios de forma oportuna para un adecuado desarrollo de sus actividades.</p> <p>Permanente actualización de base de datos de las compras ejecutada por la empresa.</p>
Vodafone	Telecomunicaciones	Directa	Población de Europa	<p>Alianzas con empresas que ayudan a que clientes permanezcan conectados de forma segura, además de proveer facilidades para el despliegue y gestión infraestructura de comunicaciones en entornos exigentes.</p> <p>Ciclos de desarrollo y despliegue más rápidos y, por tanto, tiempo de comercialización más rápido.</p>	<p>Relaciones comerciales con proveedores como Digi Remote Manager, lo que permite que la empresa ahorre en compra de equipos necesarios para implementar sus servicios.</p> <p>Integración de tecnologías que impulsan la innovación</p>

5.4. Cronograma de actividades para mejora continua

Tabla 41*Cronograma de actividades para mejora continua.*

Dimensión	Problema	Acción correctiva	Estrategia	Verificación	Responsable	Duración
Demanda	Demanda variable	Cambiar la forma en que se realiza el cálculo de materiales	Visita de campo del a desplegar previa a la solicitud de materiales	Verificación de cantidad solicitada y la cantidad a utilizar.	Departamento de Infraestructura	1 vez al mes
Distribución	Lenta distribución de materiales	Envío de materiales de respaldo a las sucursales trimestralmente	Enviar materiales de respaldo para tener disponibilidad inmediata de estos en sucursal.	Verificar la cantidad a ser enviado, de acuerdo a la cantidad de proyectos a desplegar en sucursal	Departamento de Infraestructura y gestión de activos	15 días
Control de inventarios	Salida de material antes del ingreso por sistema.	Reducir el tiempo del proceso de ingreso de existencia por sistema	Contratar personal adicional para controlar el ingreso de materiales por sistema	Verificar que cantidad en sistema sea igual a la cantidad de materiales en almacén	Departamento de Infraestructura y gestión de activos	1 semana
Planificación	Mal cálculo de compra de materiales necesarios para el cuatrimestre.	Reunión con preventa para revisar la cantidad de material disponible	Revisar en las reuniones las cantidades de material a utilizar en comparación a la cantidad que se necesita comprar.	Verificar el cálculo con proyectos de dimensiones similares	Departamento de Infraestructura y preventa	1 vez a la semana
Proveedores	Demora en entrega de materiales. Compras internacionales lentas	Comprar materiales de continuo uso a gran escala, para reducir costos.	Revisar que las compras se realicen dentro del periodo en el que se requieren.	Verificar que fechas de compra y entrega sean de acuerdo al requerimiento	Departamento de Infraestructura e inversiones	1 vez al mes
Control de ingreso de compras	Fallas de control de ingreso	Mejora de comunicación entre el departamento de inversiones e infraestructura	Utilizar herramientas para comunicar las fechas de ingreso de las compras a proveedores	Verificar que el ingreso de las compras sean en cantidad y tiempo de acuerdo a contrato	Departamento de infraestructura, gestión de activos e inversiones	1 vez a la semana

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Del resultado obtenido de las encuestas realizadas puedo concluir lo siguiente:

- En relación al objetivo general basado en determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión compras de en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023; se observó que en el coeficiente de contingencia dio como resultado 0.606, en conclusión, existe una relación moderadamente alta y significativa. Además, el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson dio como resultado 28.979 con 1 grado de libertad y la significancia asintótica es de $<.001$, por lo tanto, se entiende como que se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La gestión de compras se relaciona significativamente con la gestión de inventarios en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.
- En relación al objetivo específico 01 basado en determinar la relación de la demanda y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023; dio como resultado que el coeficiente de contingencia de dicha relación es de 0.606, por ello puede considerarse que la relación de las entre la dimensión demanda y la variable gestión de compras es moderadamente alta y significativa. Además, en el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson se obtuvo 28.979, con 1 grado de libertad y la significancia asintótica $<.001$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna, en conclusión “La demanda y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

- En relación al objetivo específico 02 basado en determinar la relación de la distribución y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023; dicha relación dio como resultado en el coeficiente de contingencia 0.497, por lo cual puede considerarse que la relación entre la dimensión distribución y la variable gestión de compras es moderada y significativa. Además, el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson es de 16.432 con 1 grado de libertad y la significancia asintótica es de $<.001$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “La distribución y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.
- En relación al objetivo específico 03 basado en determinar la relación del control y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023; dicha relación dio como resultado en el coeficiente de contingencia de es de 0.562, lo cual puede considerarse que la relación de las entre el control y la gestión de compras es moderada y significativa. Además, el estadístico de prueba chi - cuadrado de Pearson es de 23.085 con 1 grado de libertad y la significancia asintótica es de $<.001$, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna “El control y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023”.

6.2. Recomendaciones

Del resultado obtenido de las encuestas realizadas puedo brindar las siguientes recomendaciones:

- Respecto a la conclusión general y al demostrarse una relación significativa una relación significativa y tomando en consideración los resultados del cuestionario realizado se recomienda tomar especial atención a las dimensiones demanda, distribución y control de inventarios, con el propósito de optimizar la toma de decisiones en la compra de materiales de la compañía.
- Respecto a la conclusión específica 01 y al demostrarse una relación moderadamente alta y significativa se recomienda variar la forma en que se efectúa el cálculo para la compra de materiales y realizar visitas de campo del área a desplegar previo a la solicitud de materiales, a la vez verificar que la cantidad solicitada y a utilizar sea la misma para no incidir en requerimientos extra de material.
- Respecto a la conclusión específica 02 y al demostrarse una relación moderada y significativa se recomienda enviar materiales de respaldo a las sucursales trimestralmente con la finalidad de que las sucursales de la empresa a nivel nacional cuenten en todo momento con stock disponible de tangibles a utilizarse para los distintos proyectos, esto debe ser verificado por el área de infraestructura y gestión de activos a fin de garantizar que la cantidad enviada cubra los proyectos a desplegar en el trimestre.
- Respecto a la conclusión específica 03 y al demostrarse una relación moderada y significativa se recomienda que la salida del material se haga siempre tanto en físico como en sistema, en consecuencia, se debe reducir el tiempo del proceso de ingreso (stock in) de las existencias para poder disponer del uso inmediato de estos tangibles,

esto se puede lograr contratando personal adicional capacitado para llevar un control eficiente de materiales tanto físico como en sistema.

Referencias

Arenal Laza, C. (2020) *Gestión de inventarios*. Editorial Tutor Formación.

https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_inventarios_UF0476/bpXSDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&kptab=overview

Bowesox, D., Closs, D., Cooper, M. (2007) *Administración y logística en la cadena de suministros*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES.

http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1331/Administraci%C3%B3n_y_log%C3%ADstica.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación. Serie integral por competencias*. (3a. Ed.). Grupo Editorial Patria

Bofill, A., Sablon, N., Florido, R. (2017). Procedimiento para la gestión de inventario en el almacén central de una cadena comercial cubana. *Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos, Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos, volumen 9 (1); 41-51.*

<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v9n1/rus06117.pdf>

Coba Lezma, G. “*Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión de compras en la comercializadora Jhampier S.A.C Cercado de Lima año 2017*”.

[Tesis para optar el título profesional de Administración de Empresas] Universidad César Vallejo.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/3135/Coba_LGJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Chiavenato I., Sapiro, A. (2017) *Planeación estratégica. Fundamentos y aplicaciones. 3era Edición*. McGraw-Hill/Interamericana.
- Durán, Y. (2012). *Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas*. *Visión Gerencial*, (1), 55-78.
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>
- Escudero Aragón, M. (2021) *Gestión de compras*. Editorial Editex.
- Escudero Serrano, M. (2014) *Gestión de Compras*. Editorial Ediciones Paraninfo, S.A.
https://books.google.com.pe/books?id=fNj7CAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Escrivá J., Savall, V., Martínez A. (2014) *Gestión de compras*. Editorial McGraw - Hill.
<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448193601.pdf>
- Espejo, M. (2017) *Gestión de inventarios: métodos cuantitativos*. Universidad San Ignacio de Loyola - Fondo Editorial
- Espinoza Ugarte, C. (2018) Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. [Tesis para obtener el grado académico de magíster en administración de empresas] Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>
- Flores García, I. (2019). *Sistema de control de inventarios de mercaderías y su efecto en la gestión de compras en la empresa comercial Mil Kositas en el 2018*. [Tesis para optar el grado académico bachiller de Ingeniería Industrial] Repositorio Universidad Continental.

https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/5160/1/IV_FIN_108_TE_Flores_Garcia_2019.pdf

Galiana Vásquez, J. (2018) *Manual de gestión de compras para logísticos*. PUNTO ROJO LIBROS, S.L.

<https://books.google.es/books?id=5OVcDwAAQBAJ&lpg=PA11&ots=v2mOC8CE2f&dq=gesti%C3%B3n%20de%20compras%20y%20abastecimiento&hl=es&pg=PA4#v=onepage&q=gesti%C3%B3n%20de%20compras%20y%20abastecimiento&f=true>

Hernández Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6° Ed.). Sello Editorial McGraw-Hill / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Imbaquingo Carapaz, N. y García Zambrano, X. (2017). *El control interno en la gestión de inventarios para la empresa Japan Auto, 2017*. Revista Ciencias Sociales y Económicas - Universidad Católica del Ecuador

<https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/282/278>

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (2021). Ley N°29571.- Código de protección y defensa del consumidor.

https://www.gacetajuridica.com.pe/boletin-nvnet/img_bol08/Codigo%20de%20proteccion%20y%20defensa%20del%20consumidor.pdf

Kotler, P. & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de marketing 8va edición*. Pearson Educación México.

- Molina Aznar, V. (2007) *Administración de almacenes y control de inventarios - 4ta edición*. ISBN 970-676-329-5
- Mora García, L. (2016) *Gestión logística integral - 2da edición: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento*. Sello Editorial Ecoe Ediciones.
- Mora Gutierrez, A. (2016) *Inventario cero - Cuándo y cuánto pedir*. Editorial Alfaomega.
- O'Neal, C., Bertrand, K. (1991) *Developing a Winning J. I. T. Marketing Strategy*, Prentice-Hall, Inc.
- Peña, O y Silva, R. (2016) *Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas*. Revista TELOS. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales Vol. 18 (2): 187 – 207. 2016
- Reyes Mesares, K. (2019). *Análisis de la gestión de inventario y su relación en la gestión de compras en una empresa de importación de autopartes, Los Olivos, 2019*. [Tesis para optar el título profesional de: Licenciada en Administración de Empresas] Universidad César Vallejo.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72411/Reyes_M_KA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Sangría. (2014) *Administración de compras. Adquisiciones y abastecimiento*. Grupo Editorial Patria
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2004). *Del régimen para determinar la renta*.
<http://desa.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/cap9.htm>
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2005). *Importación para el consumo - procedimiento específico: Despacho simplificado de importación*.

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importacion/procEspecif/despa-pe-01-01.htm>

Snow, J. (2005). *Manual de logística: Guía para gerentes de sistemas logísticos de programas de salud y planificación familiar*. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)

Vargas Moreno, Óscar A. (2014). *Gestión de compras eficientes y sostenibles: modelo para la gestión de la cadena de suministro y para romper paradigmas*. Punto De Vista, 5(8). <https://doi.org/10.15765/pdv.v5i8.491>

Vela Muñoz, R. (2019). *La gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019* [Tesis para optar el título profesional de: Licenciada en Administración de Empresas] Repositorio Universidad César Vallejo.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/48367/Vela_MR_P-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zapata Cortés, J. (2014) *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Editorial Esumer.

<https://docplayer.es/27441395-Fundamentos-de-la-gestion-de-inventarios.html>

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Gestión de inventarios		
La gestión de inventarios son las existencias que tiene la empresa que le permite comerciar a través de la implementación de los proyectos en un periodo de tiempo determinado. El objetivo principal es proveer los materiales necesarios para el continuo y regular despliegue de lugares alrededor del Perú. Además, permite afrontar los requerimientos de material. (Durán, 2012).	Demanda	Variaciones de la demanda
	Distribución	Egreso de materiales
	Control	Método JAT
Gestión de Compras	Planificación	Plan de Compras
La gestión de compras se define como el conjunto de actividades que desarrolla la empresa para adquirir los materiales que necesita el centro de producción o departamento. (Escudero, 2014)	Proveedores	Precio
		Plazo de entrega
	Control	Control de existencia

Apéndices

Apéndice 1 - Variables de estudio, dimensiones e indicadores de estudio

Apéndice 2 - Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	La gestión de inventarios y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Gestión de inventarios	Demanda	Tipo Aplicada
PROBLEMAS SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS		Distribución	Enfoque: Cuantitativo
¿De qué manera la demanda se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?	Determinar la relación de la demanda y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	La demanda y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.		Control	Alcance: Descriptivo Correlacional
¿De qué manera la distribución se relaciona con la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?	Determinar la relación de la distribución y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	La distribución y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	Gestión de Compras	Planificación	Corte: Transversal
¿De qué manera el control se relaciona con las compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023?	Determinar la relación del control y la gestión de compras en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.	El control y la gestión de compras cuentan con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.		Proveedores	Diseño: No experimental
				Control	Método: Hipotético-Deductivo
					Población de 50 personas (censo)

Apéndice 3 - Matriz de operacionalización

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
Gestión de inventarios	La gestión de inventarios son las existencias que tiene la empresa que le permite comerciar a través de la implementación de los proyectos en un periodo de tiempo determinado. El objetivo principal es proveer los materiales necesarios para el continuo y regular despliegue de lugares alrededor del Perú. Además, permite afrontar los requerimientos de material. (Durán, 2012)	La variable gestión de inventarios se compone de las siguientes dimensiones: demanda; observando las variaciones de la demanda, distribución; a través de verificación del egreso adecuado de materiales y el control con el método JAT, estas se evaluarán a través de una encuesta a los trabajadores de una empresa del rubro de telecomunicaciones en el Perú.	Demanda	Variaciones de la demanda	Escala de Likert
			Distribución	Egreso de materiales	
			Control	Método Justo a tiempo (JAT)	
Gestión de Compras	La gestión de compras se define como el conjunto de actividades que desarrolla la empresa para adquirir los materiales que necesita el centro de producción o departamento. La gestión de compras incluye la planificación de acuerdo a la demanda, búsqueda de proveedores y el control mediante técnicas que permitan mantener existencias de materiales. (Escudero, 2014)	La variable gestión de compras se compone de las siguientes dimensiones: planificación, proveedores y control, estas se evaluarán a través de una encuesta a los trabajadores de una empresa del rubro de telecomunicaciones en el Perú.	Planificación	Plan de Compras	Escala de Likert
			Proveedores	Precio	
				Plazo de entrega	
			Control	Control de existencias	

Apéndice 4 – Validación de expertos 1

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** _____**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable Aplicable después de corregir
No aplicable

03 de junio del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador: VILCHEZ TUPAC, ANA MARIA

Especialidad del evaluador: MAGISTER EN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

1 Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.

FIRMA

Ana María Vilchez Túpac

DNI: 45792969

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir
No aplicable

20 de mayo del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador: Minchola Guardia Renzo Daniel

Especialidad del evaluador: logística

1 Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2 Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo

3 Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.



FIRMA

Renzo Daniel Minchola Guardia

45614158

OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir
No aplicable

20 de mayo del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Miguel Piñero Alejandro

Especialidad del evaluador:

*Iura***1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o subcategoría específica del constructo**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.FIRMA
Alejandro Miguel Piñero
Nombre y Apellidos del evaluadorDNI: *07704715*

Apéndice 6 - Preguntas cuestionario

N#	INDICADORES	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	Demanda promedio	Considera que la empresa cubre con la demanda promedio de materiales en los proyectos	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
2		Considera que el cálculo de la demanda promedio es correcto?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
3	Demanda variable	Considera usted que la solicitud de materiales adicionales afecta la gestión de inventarios?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
4	KARDEX	Estima usted que la salida y entrada de materiales es registrado inmediatamente para un mejor control?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
5	Método Justo a tiempo (JAT) Plan de compras	Considera usted que la aplicación del método JAT contribuiría en la organización de la gestión de inventarios?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
6	Planeamiento	En su opinión, la toma de decisiones en el plan de compras de la empresa es adecuado?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
7	Calidad	Considera usted que la calidad de materiales que provee es el adecuado?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
8	Plazo de entrega	Considera usted que los proveedores entregan los pedidos en el plazo establecido	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo
9	Control de ingreso de compras	Con una mejor eficiencia y efectividad en el control de compras mejoraría la rentabilidad de la empresa?	<input type="radio"/> Totalmente desacuerdo <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Totalmente de acuerdo

Apéndice 7 – Cuestionario

Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones

Se busca determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones, con proyección global.

karla.yachapa@urp.edu.pe [Cambiar de cuenta](#)



* Indica que la pregunta es obligatoria

Correo electrónico *

Registrar karla.yachapa@urp.edu.pe como el correo que se incluirá al enviar mi respuesta

Pregunta sin título

Opción 1

Área en la que labora: *

- Infraestructura
- Gestión de activos
- Inversiones

Rango de edad *

- Menor de 30 años
- 31 años - 37 años
- 38 años - 45 años
- 46 años - 52 años
- 53 años - A mas

Género: *

- Femenino
- Masculino

Lugar de procedencia *

- Lima
- Provincia

**¿Cuántos años lleva trabajando con la *
empresa?**

- 1 año - 3 años
- 4 años - 6 años
- 7 años - 10 años
- 11 años - A mas

La presente encuesta se efectuará a los trabajadores de las áreas que abarcan las variables gestión de inventarios y gestión de activos de una empresa de telecomunicaciones peruana con el fin de recopilar los resultados y desarrollar un plan de acción para solucionar el problema en base a ello.

1. ¿Considera usted que la empresa cubre con la demanda promedio de materiales en los proyectos? *

*Demanda promedio: número de materiales solicitado mensual, de acuerdo al plan de la empresa.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

2. ¿Considera que el cálculo de la demanda promedio de la empresa es correcto? *

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

3. ¿Considera usted que la solicitud de materiales adicionales afecta la gestión de inventarios? *

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

4. ¿Son la salida y entrada de materiales registrados de manera inmediata para un mejor control? *

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

5. ¿Considera usted que la aplicación del método JUST IN TIME (JIT) contribuiría en la organización de la gestión de inventarios? *Método JIT: entregar solo la cantidad correcta del producto en el momento y lugar correctos, eliminando el desperdicio.

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

6. En su opinión, ¿la toma de decisiones en el plan de compras de la empresa es adecuada? *

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

7. ¿Considera usted que el precio de los materiales ofrecido por los proveedores *
influye directamente en la cantidad a comprar?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

8. ¿Considera usted que los proveedores entregan los materiales solicitados en el *
plazo establecido de entrega para no perjudicar los proyectos de la empresa?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

9. ¿Con una mejor eficiencia y efectividad en la gestión de compras mejoraría la *
rentabilidad de la empresa?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Neutral
- De acuerdo
- Totalmente de acuerdo

Apéndice 8 – Matriz Tripartita

N	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
1	4	5	4	5	5	2	4	4	5
2	2	4	4	3	2	1	4	3	5
3	4	5	5	5	5	5	5	4	4
4	4	5	5	5	4	4	4	4	4
5	5	3	4	4	5	4	3	4	5
6	2	3	4	4	5	2	3	3	5
7	4	5	5	4	4	2	5	3	5
8	4	2	4	3	2	2	2	2	5
9	2	3	4	2	1	3	3	1	2
10	5	5	5	4	5	3	4	4	5
11	3	4	4	4	3	3	4	2	3
12	2	2	4	2	3	3	2	2	5
13	5	5	5	5	5	4	5	2	4
14	5	4	5	4	5	2	4	4	5
15	4	5	5	5	4	4	4	3	4
16	4	2	4	2	4	3	3	2	5
17	2	4	1	2	2	3	4	3	4
18	3	3	4	3	2	2	4	4	4
19	4	5	4	4	5	4	3	3	5
20	2	3	5	4	2	2	3	4	5
21	2	4	4	3	5	1	4	4	5
22	5	4	5	5	5	2	4	2	5
23	4	3	3	4	4	4	5	3	4
24	3	2	4	1	1	2	3	3	1
25	4	5	5	5	4	3	5	3	4
26	5	4	5	4	5	4	4	3	4
27	2	2	4	5	2	2	2	4	4
28	2	2	4	4	2	3	4	3	5
29	1	1	4	3	3	2	4	2	5
30	5	4	4	4	5	4	3	4	4
31	5	4	5	5	5	2	4	4	5
32	4	5	5	4	4	2	4	4	5
33	5	5	5	5	4	2	4	4	5
34	2	2	4	2	2	2	4	4	5
35	1	1	5	3	3	1	3	3	4
36	5	4	5	4	4	4	3	4	3
37	5	4	5	5	3	3	4	4	5
38	5	4	4	4	4	3	4	3	5
39	2	3	4	4	3	5	5	4	5
40	2	2	5	4	5	1	3	4	4
41	4	2	4	3	2	1	5	2	5
42	2	3	4	4	2	2	5	2	5
43	2	3	5	3	5	3	5	1	5
44	2	3	5	3	2	3	4	2	5
45	2	5	4	4	3	2	3	2	5
46	2	5	4	3	4	3	5	1	5
47	2	5	3	4	4	3	4	2	5
48	2	5	3	4	4	3	4	2	5
49	5	4	5	4	4	2	4	4	5
50	5	4	4	5	5	2	4	4	5

Apéndice 9 – Directiva para envío de materiales de respaldo a sucursales

		Code:
	PROCESS FOR APPROVAL AND SENDING OF MATERIAL FOR CORPORATE PROJECTS	Effective date:
		Times issue:.....

DIRECTIVE**1. Purpose**

- **Ensure the immediate availability of materials for the implementation of corporate projects.**
- Establish procedures for the approval, shipment and management of Materials (*Materials for new projects and Materials for Backup**) sent for the implementation of corporate projects.
- Establish the procedures and requirements for the withdrawal of materials in the branch warehouses.

* *Backup Materials: Material kept in branch warehouses for immediate delivery.*

2. Applied object

- The process applies to the Infra Corp department, asset management, Ensure and Settlement and all branches that are involved in the process of requesting, shipping, receiving, delivering and exporting materials for corporate projects.

3. Responsibility

The personnel and departments involved are responsible for the correct execution and compliance of each of the tasks of the process. The process of "Approval and shipment of materials for corporate projects" must comply with the regulations established by XXXXXXXX S.A.C.

All Departments are responsible for the compliance and correct execution of the process steps. The management of outsourced software projects must comply with XXXXXXXX S.A.C.regulations.

a. For the Infra Corp Department:

- The Infra Corp Department is in charge of calculating the stock of Backup Materials, which the branch must have in its warehouse, for the implementation of corporate projects.
- The Infra Corp Department approves the shipment of Backup materials to the branches and creates the export commands in the BCCS3 system.

b. For the Asset Management Department:

- Sends the materials to the branches following the quantities approved by the department of Ensure (TRANSPORT).
- Performs the export in the system of the materials sent to the branches.

	PROCESS FOR APPROVAL AND SENDING OF MATERIAL FOR CORPORATE PROJECTS	Code:
		Effective date:
		Times issue:.....

- Reports the shipment and arrival of materials to the branches (Date of arrival, quantities received - send waybills).

c. **For the branches:**

- Confirm receipt of materials.
- Inventory of all the Backup materials (physical and system) for the corporate projects.

4. Definitions and Terms

No	Term	Explain
1.	Back up material	Material kept in branch warehouses as a reserve for immediate delivery.
2.	PX	Export document generated in the BCCS3 system
3.	PN	Import document generated in the BCCS3 system

5. Appendix

Penalties:

- If by the 29th of each month the warehouse assistant does not send the signed inventory, the Ensure department will propose to decrease the KI of the staff and the branch.
- At the end of the month the physical stock of material in the branches should match the Ensure Department's Backup stock database; in case of a difference the material assistant will be responsible.

Form:

- Material Approval Record_F01.
- Export command generated in the BCCS3 system (PX)
- Import document generated in the BCCS3 system (PN)

INFRA DEPT.

ASSET DEPT.

DEPUTY DIRECTOR

Apéndice 10 - Reposte envío de materiales y problemas durante un determinado periodo

**AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA
SOBERANÍA NACIONAL**

**REPORTE DE APROBACIÓN Y ENVÍO DE MATERIALES PARA PROYECTOS
DE JULIO A DICIEMBRE 2023**

Resultados ENERO – NOVIEMBRE 2022

REPORTE DE MATERIALES APROBADOS PARA LOS PROYECTOS CORPORATIVOS - 2022												
BRANCH	TOTAL 2022	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre
ZI	1614	69	70	31	269	246	92	148	64	218	261	146
AMA	89	1	6	11	11	5	13	5	10	9	12	6
ANC	32	0	1	0	5	2	0	4	2	5	8	5
APU	69	11	3	2	12	15	1	6	1	7	9	2
ARE	73	3	0	1	20	7	2	4	1	11	18	6
AYA	54	9	0	0	13	7	5	6	1	7	4	2
CAJ	109	3	0	1	15	8	1	4	1	42	32	2
CUS	96	5	1	0	16	11	2	6	3	24	21	7
HUA	63	0	2	0	17	26	3	5	1	1	6	2
HUN	76	3	0	0	15	16	3	14	7	5	11	2
ICA	66	1	5	2	14	13	4	6	1	11	2	7
JUN	130	9	3	0	24	28	12	26	4	13	4	7
LAL	71	1	1	2	12	6	3	3	1	7	18	17
LAM	40	2	1	0	5	1	0	5	2	7	7	10
LIMA	215	6	7	7	31	35	15	16	8	17	33	40
LOR	55	1	15	1	3	7	7	3	2	2	13	1
MAD	34	0	0	1	5	2	1	4	6	4	10	1
PIU	75	2	2	0	20	14	1	8	2	7	11	8
PUN	85	9	3	1	7	23	3	8	4	16	6	5
SAN	83	0	17	1	11	8	6	6	5	7	20	2
TAC	60	3	2	0	7	6	6	6	2	11	8	9
UCA	39	0	1	1	6	6	4	3	0	5	8	5

- **Total de links de proyectos con requerimiento por parte de INFRCORP a NOVIEMBRE 2022:** 1614 cuentas indoor.
- **Total de proyectos corporativos del año 2022:** 228 proyectos corporativos

PROBLEMAS – ENVÍO DE MATERIALES PARA PROYECTOS CORPORATIVOS:

- Requerimiento tardío de la solicitud de materiales para los proyectos corporativos por parte del área de INFRCORP; el cual contiene:
 - RUC
 - Cuenta
 - Código de proyecto (Incluir estado del proyecto: NUEVO/UPGRADE
 - Sucursal
 - Nombre, cantidad y códigos de material a enviar...
- Error y demora en creación de cuentas, lo que provoca demora en la creación de comandos en sistema BCCS3.
- Demora en la compra de materiales asignados para el Q1, Q2, Q3 Y Q4.
- Demora en la firma de contratos para la compra de materiales indoor asignados para proyectos corporativos.

**AÑO DEL FORTALECIMIENTO DE LA
SOBERANÍA NACIONAL**

- HANDOVER de proyectos tardío con contratos firmados con anterioridad, siendo el tiempo promedio entre firma de contrato y HO de poco más o menos un mes, reduciendo el tiempo para el envío de materiales e implementación de los proyectos.
- Aceptación de proyectos por parte del área de INFRCORP con cortos tiempos de implementación y sin statement firmado; sin considerar los periodos de espera entre la firma de contrato y compra de materiales.
- Escaso personal en almacén Minka para soporte de envío de materiales, control de exportación e importación de materiales, gestión de la transferencia de materiales.

PROPUESTAS 2023

- Área de preventa debe incluir en la documentación del handover la solicitud de requerimiento de material según el diseño, el requerimiento debe contener:
 - RUC
 - Cuenta
 - Código de proyecto (Incluir estado del proyecto: NUEVO/UPGRADE.
 - Sucursal
 - Nombre, cantidad y códigos de material a enviar...
- El centro corporativo debe de implementar un proceso para la creación control y comprobación de las cuentas en el sistema BCCS3.
- Considerar la compra de materiales a nivel local para proyectos urgentes con corto tiempo de implementación.
- El centro corporativo debe implementar una política para el HANDOVER de los proyectos con contrato firmado, que considere como tiempo máximo 3 días después de la firma del contrato.
- Envío oportuno de requerimientos asignados al área de INFRCORP, con statement firmado y adecuados tiempos de implementación.
- Asignar un personal de apoyo para soporte en el envío de materiales, control de exportación e importación de materiales, gestión de la transferencia de materiales.
- Aprobación de la política para el envío de materiales BACK UP a las sucursales con la finalidad de reducir el tiempo de espera y reducir el costo de envío de materiales. Directiva para el correcto manejo de materiales BACK UP a enviar a las sucursales.