



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 maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de
Negocios Globales

AUTOR

Huallpatuero Ramos, Erick Carlos
ORCID: 0000-0001-6733-7685

ASESORA

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

**Lima, Perú
2024**

Metadatos

Datos de autor

Huallpatuero Ramos, Erick Carlos

Tipo de documento de identidad del AUTOR: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR: 47158151

Datos de la asesora

Casas Quispe, María Isabel

Tipo de documento de identidad del ASESORA: DNI

Número de documento de identidad del ASESORA: 45705128

Datos del jurado

JURADO 1: Mendez Vicuña, Carlos Alberto, DNI: 07128084, ORCID: 0000-0001-7809-5781

JURADO 2: Torres Vega, Cesar Medardo, DNI: 09889524, ORCID: 0000-0002-6120-1602

JURADO 3: Avila Bolivar, Luisa Adriana, DNI: 09868123, ORCID: 0000-0002-4746-5644

JURADO 4: Murga Prieto, María Judith, DNI: 08797385, ORCID: 0000-0003-2291-2396

Datos de la investigación

Campo del conocimiento OCDE: 5.02.04

Código del programa: 416016

Declaración jurada de originalidad

Yo, Huallpatuero Ramos Erick Carlos, con código de estudiante N° 201520827 con DNI N° 47158151, con domicilio en P.J. Vista Alegre Comité 20 MZ. S.L.T. 15 distrito de Chorrillos, provincia y departamento de Lima, en mi condición de Bachiller de la Facultad de Ciencia Económicas y Empresariales, declaro bajo juramento que:

La presente tesis titulada:

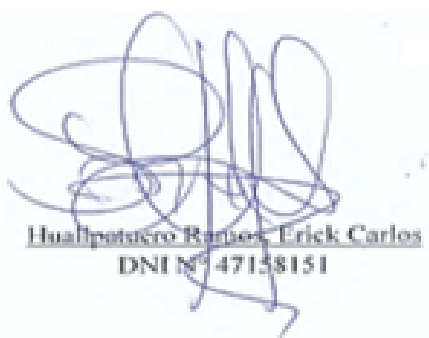
“Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global” es de mi única autoría, bajo el asesoramiento del docente Casas Quispe, María Isabel con DNI N° 45705128, y no existe plagio y/o copia de ninguna naturaleza, 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 al antiplagio Turnitin y tiene el 20% de similitud final.

Dejo constancia de 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 la 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, 13 de febrero del 2024



Huallpatuero Ramos, Erick Carlos
DNI N° 47158151

Índice de similitud

Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Ricardo Palma Trabajo del estudiante	13%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
3	repositorio.urp.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Catolica de Santo Domingo Trabajo del estudiante	1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Apagado



Dedicatoria

Dedico el presente trabajo de investigación a mis padres por darme su apoyo incondicional en los objetivos que me he propuesto en la vida. Además de siempre estar a mi lado motivándome a alcanzarlos.

A mi hermana y sobrina quienes fueron el impulso para concluir mi etapa universitaria.

Agradecimientos

A aquellas personas que marcaron un antes y un después en mi carrera profesional y laboral, ya que si hoy estoy sustentando esta tesis es gracias también al conocimiento y experiencia que me han compartido. A mis padres por siempre alentarme a seguir mis sueños y nunca desistir en alcanzarlos. Y finalmente a mí, porque en esta etapa de mi vida he comprendido que con esfuerzo y paciencia todo se puede lograr.

Introducción

La presente tesis titulada *Gestión de inventarios y su relación con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos con enfoque global Lima, 2023* que tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión compras. Asimismo, para el desarrollo de la tesis, han establecido 6 capítulos que se señalan a continuación:

Capítulo I, se realizó el planteamiento del problema de la empresa. Asimismo, se planteó el problema principal y secundarios, también el objetivo general y específicos y finalmente la justificación o importancia, alcances y limitaciones.

Capítulo II, en este capítulo se desarrolla el marco teórico. En el cual se toma en consideración antecedentes internacionales y nacionales. Además, de la base teórica – científica y definición de términos que permitirá sustentar las variables de estudio.

Capítulo III, en este capítulo se establecieron las hipótesis y variables de la tesis, se desarrolla la hipótesis general, específicas y las variables de estudio. Asimismo, se elaboró la tabla de operacionalización y la matriz lógica de consistencia

Capítulo IV se desarrolla el método de investigación, incluye tipo investigación, diseño de investigación, población, instrumento, técnica de procesamiento de datos, la validación de los 5 expertos y la confiabilidad del instrumento.

Capítulo V, se desarrolla los resultados cuantitativos y la discusión de la tesis.

Capítulo VI, en este capítulo se desarrolla las conclusiones de la tesis y recomendaciones para mejorar los problemas encontrados.

Índice

Metadatos.....	II
Declaración jurada de originalidad	III
Índice de similitud	IV
Dedicatoria.....	V
Agradecimientos	VI
Introducción	VII
Índice	VIII
Lista de tablas	XI
Resumen.....	XVIII
Abstract.....	XIX
CAPÍTULO I.....	1
PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO.....	1
1. Formulación del Problema	1
2. Objetivos General y Específicos	6
3. Justificación e importancia del estudio	7
4. Alcances y limitaciones.....	9
CAPÍTULO II.....	10
MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL.....	10
1. Antecedentes de investigación	10
2. Base teórica – científicas.....	17
3. Definición de términos básicos	35
CAPÍTULO III.....	37

HIPÓTESIS Y VARIABLES	37
1. Hipótesis y/o supuestos básicos	37
2. Variables de estudio y su operacionalización	39
3. Matriz de consistencia	42
CAPÍTULO IV	47
METODO	47
1. Tipo y método de investigación	47
2. Diseño de específico de investigación	48
3. Población y censo	49
4. Instrumentos de obtención de datos	49
5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	56
6. Procedimiento de ejecución de estudio	57
CAPÍTULO V	58
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	58
1. Datos cuantitativos	58
2. Análisis de resultados	98
3. Discusión de resultados	118
CAPÍTULO VI	129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	129
1. Conclusiones	129
2. Recomendaciones	131
REFERENCIAS	134
APÉNDICE	142
Apéndice 1 - Instrumento de investigación	142
Apéndice 2 - Validación de expertos	143

Apéndice 3 - Diagrama de Ishikawa	148
Apéndice 4 - Presupuesto.....	149

Lista de tablas

Tabla 1	Resumen del análisis ABC	3
Tabla 2	Matriz de operacionalización.....	41
Tabla 3	Matriz de consistencias.....	42
Tabla 4	Tabla Categorización de las variables Gestión de inventarios	50
Tabla 5	Tabla Categorización de las variables Gestión de inventarios	51
Tabla 6	Tabla Escala de Likert	52
Tabla 7	Validación de expertos	53
Tabla 8	Coefficiente alfa de Cronbach	54
Tabla 9	Resumen de procesamiento de datos	54
Tabla 10	Estadísticas de total de elementos.....	55
Tabla 11	Resultados sociodemográficos del área a la que pertenece los encuestados.....	58
Tabla 12	Resultados sociodemográficos por edad.....	59
Tabla 13	Resultados descriptivos del indicador costo de realizar un pedido.....	60
Tabla 14	Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario	62
Tabla 15	Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario	63
Tabla 16	Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock.....	65
Tabla 17	Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock.....	66
Tabla 18	Resultados descriptivos del indicador existencias básicas	67
Tabla 19	Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad.....	68

Tabla 20	Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad.....	70
Tabla 21	Resultados descriptivos del indicador existencias provisorias	71
Tabla 22	Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda.....	72
Tabla 23	Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda.....	74
Tabla 24	Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición	75
Tabla 25	Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición	76
Tabla 26	Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición	77
Tabla 27	Resultados descriptivos del indicador precio.....	79
Tabla 28	Resultados descriptivos del indicador precio.....	80
Tabla 29	Resultados descriptivos del indicador calidad	81
Tabla 30	Resultados descriptivos del indicador calidad	83
Tabla 31	Resultados descriptivos del indicador calidad	84
Tabla 32	Resultados descriptivos del indicador cantidad mínima de pedido	86
Tabla 33	Resultados descriptivos del indicador acuerdos comerciales	87
Tabla 34	Resultados descriptivos del indicador tarifa fija.....	89
Tabla 35	Resultados descriptivos del indicador tarifa fija.....	90
Tabla 36	Resultados descriptivos del indicador condición de pago	91
Tabla 37	Resultados descriptivos del indicador condición de pago	92
Tabla 38	Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega.....	94
Tabla 39	Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega.....	95

Tabla 40	Resultados descriptivos del indicador entregas completas	97
Tabla 41	Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis general	99
Tabla 42	Tabla cruzada de las variables Gestión de inventarios y gestión de compras	99
Tabla 43	Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis general.....	99
Tabla 44	Medidas simétricas	100
Tabla 45	Tabla cruzada de la dimensión Tamaño del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	101
Tabla 46	Pruebas de chi-cuadrado de tamaño del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	101
Tabla 47	Medidas simétricas de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	102
Tabla 48	Tabla cruzada de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión negociación con el proveedor	103
Tabla 49	Pruebas de chi-cuadrado de tamaño del inventario y la dimensión negociación con el proveedor	103
Tabla 50	Medidas simétricas de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.	104
Tabla 51	Tabla cruzada de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.....	105
Tabla 52	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.....	105

Tabla 53	Medidas simétricas de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales	106
Tabla 54	Tabla cruzada de la dimensión estructura del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	107
Tabla 55	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión estructura del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	107
Tabla 56	Medidas simétricas de la dimensión estructura del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	108
Tabla 57	Tabla cruzada de la dimensión estructura del inventario y la dimensión negociación con el proveedor	109
Tabla 58	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión estructura del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.	109
Tabla 59	Medidas simétricas de la dimensión estructura del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.....	110
Tabla 60	Tabla cruzada de la dimensión estructura del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales	111
Tabla 61	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión estructura del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.....	111
Tabla 62	Medidas simétricas de la dimensión estructura del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales	112
Tabla 63	Tabla cruzada de la dimensión representación del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	113

Tabla 64	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión representación del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	113
Tabla 65	Medidas simétricas de la dimensión representación del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.....	114
Tabla 66	Tabla cruzada de la dimensión representación del inventario y la negociación con el proveedor.	115
Tabla 67	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión representación del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.	115
Tabla 68	Medidas simétricas de la dimensión representación del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.....	116
Tabla 69	Tabla cruzada de la dimensión representación del inventario y el control de la recepción de materiales.....	117
Tabla 70	Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión representación del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.....	117
Tabla 71	Medidas simétricas de la dimensión representación del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.....	118
Tabla 72	Cronograma de actividades para la mejora continua.....	133

Lista de figuras

Figura 1	Representación gráfica del modelo de inventario.....	20
Figura 2	Fases del ciclo de compra.....	25
Figura 3	Objetivos de una acertada gestión de compras.....	27
Figura 4	Figura Flujograma del procesamiento y análisis de datos.....	56
Figura 5	Resultados sociodemográficos del área a la que pertenece los encuestados .	59
Figura 6	Resultados sociodemográficos por edad.....	60
Figura 7	Resultados descriptivos del indicador costo de realizar un pedido	61
Figura 8	Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario	62
Figura 9	Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario	64
Figura 10	Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock.....	65
Figura 11	Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock.....	66
Figura 12	Resultados descriptivos del indicador existencias básicas	67
Figura 13	Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad.....	69
Figura 14	Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad.....	70
Figura 15	Resultados descriptivos del indicador existencias provisorias	71
Figura 16	Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda.....	73
Figura 17	Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda.....	74
Figura 18	Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición	75
Figura 19	Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición	76
Figura 20	Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición	78

Figura 21	Resultados descriptivos del indicador precio.....	79
Figura 22	Resultados descriptivos del indicador precio.....	80
Figura 23	Resultados descriptivos del indicador calidad	82
Figura 24	Resultados descriptivos del indicador calidad	83
Figura 25	Resultados descriptivos del indicador calidad	85
Figura 26	Resultados descriptivos del indicador cantidad mínima de pedido	86
Figura 27	Resultados descriptivos del indicador acuerdos comerciales	88
Figura 28	Resultados descriptivos del indicador tarifa fija.....	89
Figura 29	Resultados descriptivos del indicador tarifa fija.....	90
Figura 30	Resultados descriptivos del indicador condición de pago	92
Figura 31	Resultados descriptivos del indicador condición de pago	93
Figura 32	Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega.....	94
Figura 33	Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega.....	96
Figura 34	Resultados descriptivos del indicador entregas completas	97

Resumen

La presente tesis titulada *Gestión de inventarios se relaciona con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023 con enfoque global*. El tipo de investigación es aplicada de enfoque cuantitativo, con un alcance descriptivo correlacional. Además de un diseño no experimental, de corte transversal ya que se realizó en un solo momento del tiempo. La técnica realizada para la recolección de datos fue la encuesta y el instrumento empleado fue el cuestionario de 28 preguntas que se realizaron a 50 colaboradores de la empresa. Los resultados logrados en referencia al objetivo principal cual fue determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos con enfoque global, indico que, si existe relación significativamente alta, por lo cual llevar un mejor control de inventario mejoraría la gestión de compras.

Palabras claves: Gestión de inventarios, gestión de compras, rotación del inventario, quiebre de inventario, manufactura.

Abstract

This thesis titled *Inventory Management is related to purchasing management in a cosmetic products manufacturing company, Lima, 2023 with a global focus*. The type of research is applied with a quantitative approach, with a correlational descriptive scope. In addition to a non-experimental, cross-sectional design since it was carried out at a single moment in time. The technique used to collect data was the survey and the instrument used was the 28-question, questionnaire that was asked of 50 company employees or helpers. The results achieved in reference to the main objective, which was to determine the relationship between inventory management and purchasing management in a manufacturing company of cosmetic products with a global focus, indicate that, if there is a significantly high relationship, therefore, better control is required. inventory would improve purchasing management.

Keywords: Inventory management, purchasing management, inventory rotation, inventory breakdown, manufacture.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1. Formulación del Problema

Planteamiento del Problema

Al pasar de los años las pequeñas, medianas y grandes compañías han ido evolucionando en relación a su gestión de inventarios, ya que a lo largo del tiempo cada problema que han tenido ha traído una nueva enseñanza para poder desarrollar soluciones ágiles. Claro ejemplo es la pandemia del COVID que se ha vivido en el 2020 la cual trajo consigo desabastecimiento de materiales golpeando fuertemente a los inventarios de muchas empresas llevándolas al punto de quebrar. Esto tuvo como reflexión la importación de mantener inventarios debidamente controlados, organizados y planificados en almacén.

La Organización de Naciones Unidas - ONU (2020) en su estudio indica que en Latinoamérica y el caribe los grupos de comercio más afligidos fueron los mayorista y minorista; las manufacturas; ventas inmobiliarias; hoteles y restaurantes. Los cuales con la apertura del comercio internacional han vuelto a estabilizarse.

En el Perú, las empresas después de este impacto mundial que tuvo la pandemia, comenzaron desarrollar mejoras en su control y planificación de sus inventarios; ya sea de materia prima, productos terminados, repuestos, etc. Las áreas de compras de las empresas mejoraron su gestión, estableciendo acuerdos comerciales con sus proveedores, salir a buscar nuevas fuentes de suministros y no incurrir solo en los proveedores rutinarios de los cuales solamente pueda depender su abastecimiento comenzado de esta forma analizar mejor su cadena de suministro.

La empresa que en esta oportunidad se ha escogido para ser estudiada en la presente investigación está dentro del rubro de maquila profesional de cosméticos en el cual

desempeña también operaciones de importación de materia prima, material de empaque y repuestos. Además de la exportación de productos terminados. Cuenta con 39 años en el mercado de maquila. Durante este período ha obtenido certificaciones que avalan la calidad, confidencialidad y seguridad de su servicio en el mercado de la maquila.

No obstante, analizando a la empresa se observó que la gestión de inventarios, especialmente en los suministros de repuestos, materiales para máquinas de producción y laboratorio, no es el adecuado debido a que no están alineados con la gestión de compras de la organización. Se puede indicar que unas de las razones por las que cuenta con este problema es porque no se tiene definido las familias del inventario de repuestos y material de laboratorio, debido a que tampoco se tiene una correcta gestión de compras y/o políticas de compras. Ya que el pedido de repuestos y materiales de laboratorio son tan frecuentes que esto compromete constantes reprocesos, gastos administrativos. Las consecuencias pueden incurrir en la paralización de la línea de producción por falta de un repuesto consumibles. Además, clientes insatisfechos por no cumplir con el cronograma de entrega de sus productos maquilados.

¿De qué manera la gestión del inventario se relaciona con la gestión de compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global?

Analizando la situación actual de la empresa; se identifica que tienen problemas con la gestión de inventarios. Asimismo, las compras de la empresa no cuentan con políticas de compras establecidas. Las compras de materiales de alta rotación se vuelven frecuentes, sin tomar acciones en ello. Además, la empresa no cuenta con estrategias de compra que faciliten la operatividad laboral del área.

Para sustentar lo expuesto, se realizó el diagrama de Ishikawa en referencia a la situación actual de la empresa. De acuerdo con Apéndice 3: Diagrama de Ishikawa se puede

observar las falencias analizadas por cada categoría del diagrama que están ocasionando que la empresa obtenga como resultado una deficiente gestión de inventarios, lo cual está ocasionando a tener un bajo rendimiento en el nivel servicio del área.

Asimismo, se realizó un análisis ABC a los Stock Keeping Unit (SKU) clasificar el inventario de la empresa. El análisis ABC se clasifica en 80/20. Donde el 20% se divide en 5% y 15%. El 5% son SKU con menor rotación clasificados como C y el 15% son de mediana rotación clasificado como B, en cuanto al 80% el cual se considera como SKU de mayor rotación están clasificados como A.

Tabla 1

Resumen del análisis ABC

ESCALAS	ZONA	N° ELEMENTOS	% ARTICULOS	% ARTICULOS ACUMULADOS	% INVERSION	% INV. A.
0-80%	A	51	4.22%	4.22%	80.0%	79.99%
80%-95%	B	305	25.23%	29.45%	15.0%	94.99%
95%-100%	C	853	70.55%	100.00%	5.0%	100.00%
	TOTAL	1209	100.00%		100.00%	

Nota. Se elaboró el análisis ABC para categorizar la criticidad de los SKU de la empresa.

De acuerdo con la Tabla 1, se puede definir que de los 1209 SKU que hacen referencia a los materiales del laboratorio y repuestos para máquinas de producción, donde:

- 51 SKU con alta rotación el cual compromete un 80% de inversión.
- 305 SKU con mediana rotación el cual compromete el 15% de la inversión.
- 853 SKU de baja rotación el cual compromete el 5% de la inversión

En referencia a la Tabla 1, el resumen del tamaño del inventario de la empresa muestra un panorama de la cantidad de SKU que debe de prestar mayor atención por su alta rotación, los cuales son más propensos a generar quiebres de stock.

La empresa de continuar con las causas que ocasiona la mala gestión de inventarios determinados en el Apéndice 3: Diagrama de Ishikawa, se verá siempre con quiebres de stock, re trabajos, bajo nivel de servicio, etc. Asimismo, la gestión de compras se verá afectado por la mala gestión de inventario que se tiene; derivándose en compras recurrentes de materiales de alta rotación sin una buena estrategia de compras. Si la empresa no mantiene controlado los SKU de alta rotación, puede afectar a la línea de producción, debido a que los 1209 SKU interfieren indirectamente en la maquila de productos terminados.

La empresa para poder hacer frente a estas deficiencias que presentan respecto a la gestión de inventarios como: mal control de inventarios, carencia de herramientas de gestión, quiebres de stock, etc. y de las compras rutinarias sin estrategia o no planificadas (compras urgentes). Debe de tener tomar acciones en las falencias que ocasionan que tengan una mala gestión de inventarios. Debiendo de empezar por implementar herramientas de gestión e indicadores que puedan ayudarlos a tener un óptimo nivel de servicio. Asimismo, esto debe de ir de la mano con una correcta gestión de compras el cual ayudara a no tener sobre stock o quiebres. Además de analizar los SKU de acuerdo a su rotación, como se muestra en la Tabla 1, dando oportunidad al área de compras de analizar el volumen a comprar con sus proveedores teniendo mayor poder de negociación, lo cual evitaría a incurrir en compras de emergencia, compras no planificadas o compras sin estrategia.

Además, el área de compras podría establecer mediante negociaciones acuerdos comerciales con los proveedores o armar licitaciones para fijar los precios durante un periodo ya sea por un semestre o un año, convirtiéndose en una reposición automática. Lo

cual se verá reflejado en ordenes de compras semestrales o anuales con atenciones parciales para no afectar la capacidad del almacén.

Finalmente, el área de compras podrá tener mayor trazabilidad en cuanto al stock en inventario, sirviendo como referencia para saber cuándo comprar o cuando no comprar frente al stock en almacén, previendo los quiebres de stock en la línea de producción.

Problema general y específicos

Problema general

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

Problemas específicos

- ¿De qué manera el tamaño del inventario se relaciona con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera el tamaño del inventario se relaciona con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera el tamaño del inventario se relaciona con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera la estructura del inventario se relaciona con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera la estructura del inventario se relaciona con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?

- ¿De qué manera la estructura del inventario se relaciona con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera la representación del inventario se relaciona con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera la representación del inventario se relaciona con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?
- ¿De qué manera la representación del inventario se relaciona con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?

2. Objetivos General y Específicos

Objetivo general

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

Objetivos específicos

- Establecer la relación entre el tamaño del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
- Establecer la relación entre el tamaño del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
- Establecerla relación entre el tamaño del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.

- Establecer la relación entre la estructura del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- Establecer la relación entre la estructura del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- Establecer la relación entre la estructura del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- Establecer la relación entre la representación del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- Establecer la relación entre la representación del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- Establecer la relación entre la representación del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

3. Justificación e importancia del estudio

Para justificar la importancia del presente estudio, se pasa a desarrollar las justificaciones teórica, práctica, metodológica e importancia.

Justificación teórica

Según Cruz (2017), “El inventario es una herramienta básica para que las empresas puedan gestionar las necesidades de cada una de las existencias o productos, cuándo realizar el pedido al proveedor y la cantidad necesaria” (p. 13). Toman en cuenta lo expuesto por el

autor, se debe de considerar que la gestión de inventarios es la primera alerta para que el área de compras pueda realizar sus gestiones con planificación; desde la búsqueda de proveedores hasta la recepción de la mercadería.

Justificación Practica

Este estudio proporciona información que demostrara la correspondencia entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos. Quedando demostrada la relación, la empresa debe de poner énfasis en sus inventarios y alinearlos con la gestión de compras lo cual les ayudara a optimizar procesos, este trabajo de investigación puede ser adaptado en otras organizaciones de similar rubro.

Justificación Metodológica

En la investigación que se está desarrollando, se procederá a utilizar como instrumento el cuestionario, este presente instrumento tiene que guardar relación con las variables que se está tomando, a las cuales tiene como sustento fuentes de autores que han desarrollado investigaciones sobre las variables. Asimismo, la investigación es de tipo aplicada y cuantitativa

El trabajo de investigación es de tipo aplicada y cuantitativa, puesto que ha desarrollado un cuestionario como instrumento, la cual estará basada en la escala de Likert, y serán analizado a través del programa SPSS.

Importancia

En este estudio se está enfocado en conocer de qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la gestión de compras en una empresa de maquila de productos cosméticos, teniendo como objetivo obtener un panorama actual, de cuál es la situación por la que actualmente está atravesando la empresa y medidas se podría tomar para mejor la situación en la que se encuentra.

4. Alcances y limitaciones

Alcance

Ya expuesto las justificaciones e importancia de la investigación, se indica el alcance y para esto se analizó la correspondencia que existe entre las variables que se pretender analizar en una empresa de maquila profesional de productos cosméticos, la cual ha sido sustentada con investigaciones formuladas por autores diestros en las variables expuestas del trabajo. A continuación, se detallan las 3 limitaciones del trabajo de investigación:

Limitación Teórica

En el presente estudio, toma las siguientes fuentes de información como: investigaciones, revistas, libros y demás. Elaboradoras por diferentes autores diestros en los temas de gestión de inventarios y compras.

Limitación espacial

El presente estudio se centra en los colaboradores del área de almacén y compras de una empresa maquiladora de productos cosméticos en el distrito de Ate Vitarte, Lima, Perú.

Limitación temporal

La investigación toma como periodo un año, que comprende desde el mes de enero al mes de diciembre del 2023.

Limitación social

La investigación toma como limitación social a los colaboradores de la empresa maquiladora de productos cosméticos del área de compras y de almacén.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

1. Antecedentes de investigación

Antecedentes Internacionales

Para desarrollar esta etapa del trabajo se mencionará tesis internacionales que se consideraran como referencia para exponer la correspondencia que pueda presentarse entre la gestión de inventarios y la gestión de compras:

Almeida y Cabezas (2021) en su tesis titulada *Incidencia de la gestión logística e inventarios en la rentabilidad de la empresa Disprovef Ecuador s.a. en la ciudad de Guayaquil*, que tuvo como fin demostrar la correspondencia de la gestión logística e inventarios en la rentabilidad de la empresa. Cuya población de trabajadores es de 22 trabajadores. El tipo de investigación es de nivel descriptivo, documental y de campo. Utilizando la encuesta como instrumento de investigación, llego a demostrar que la correspondencia de un sistema logístico en la rentabilidad de la empresa de estudio garantizaba una correcta ejecución en el desarrollo de las diligencias a realizar por lo que la incidencia era positiva asegurando que la empresa alcance óptimos resultado.

Se toma en consideración la presente investigación ya que en su resultado el investigador llegó a demostrar la correspondencia que tiene la gestión de inventarios con la rentabilidad de la empresa Disprovef de Ecuador. Considerando que su variable inventarios es variable de estudio en este trabajo de investigación.

González (2020) en su tesis *Gestión y organización de inventarios de la bodega de Requip S.A.S* que tuvo como fin realizar un sistema de modelo para la gestión de inventarios para la compañía Requip. Durante el proceso de su investigación desarrollo el diagrama de Pareto para abordar su trabajo de investigación identificando que aquellos productos que por su valor representaban una mayor importancia. Realizo una investigación tipo descriptiva

que le permitió caracterizar la problemática. Asimismo, de ordenar y agrupar la información para analizarla con el propósito de responder las incógnitas del estudio.

Se escogió la tesis ya que sustenta la relación de sus variables con el análisis ABC. Análisis que se ha utilizado para describir la situación actual de la empresa maquiladora de productos cosméticos, la cual se analizará en la presente tesis, buscando la relación de las variables.

Espinoza (2018) en su investigación *Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras*, que tuvo como fin determinar cuál era el estado actual de los procesos de compras en la empresa de su estudio con el fin de proponer indicadores de gestión que estén alineados al rubro del negocio, los cuales puedan contribuir en la mejora continua de los procesos. El enfoque que tiene su investigación es cualitativa y cuantitativa. Es una investigación de tipo exploratoria y descriptiva. En referencia a sus resultados, demostraron la carencia de indicadores para medir y supervisar las adquisiciones. Asimismo, en base a estos resultados el investigador planteó el diseño de indicadores que ayuden a medir la eficiencia, eficacia y rentabilidad dentro del proceso de compras.

Se ha seleccionado la presente tesis ya que una de las variables a tratar del autor es la gestión de compras y el autor ha evaluado los procesos de compras de la empresa productora de empaques proponiendo indicadores para mejorar su gestión. Se puede tomar de referencia para desarrollar las propuestas de mejoras en el presente trabajo de investigación.

Pulla (2020) en su tesis de investigación *Gestión de los inventarios en las compañías que se dedican a la venta al por mayor y menor de materiales de construcción*, el cual tuvo como objetivo proponer un modelo de gestión de inventarios para facilitar la toma de decisiones financieras de la empresa. Con una población de 15 personas. La tesis es de enfoque cualitativo puesto que el investigador analizó las cuentas contables de la

empresa en relación con el inventario. La tesis tuvo dos tipos de investigaciones tales como: descriptivos y explicativos. El método empleado en la investigación fue inductivo ya que ha permitido visualizar hitos generales frente al manejo y control del inventario.

Se tomó como referencia la tesis puesto que el investigador desarrolla un prototipo de gestión de inventarios para optimizar la toma de decisiones financieras, el cual ve manifestado en la rentabilidad de la empresa.

Castaño y Paz (2019) en su tesis *Propuesta para gestión de inventarios en supermercados ubicados en el valle del Cauca*, el cual tiene como fin sugerir una gestión de inventarios en referencia al estado actual de cada supermercado con el fin de obtener un progreso y obtener una mayor inspección en los inventarios, donde se pretenden perder los sobrecostos y pérdidas de productos. La tesis fue descriptiva ya que se detallaron todos los pasos que están implicados en la gestión de inventarios. El método de la investigación es cuantitativo. Como resultado obtuvo que al desarrollar la evaluación de la proposición en los supermercados descubrió que en ambos se obtendrá beneficios.

Se escogió la tesis porque el investigador como objetivo tuvo el de proponer una gestión de inventarios para obtener una mayor supervisión y de tal forma mitigar los sobrecostos y pérdidas de productos. En referencia con el presente trabajo de investigación es además analizar como el no tener una buena gestión de inventarios impacto en sobrecostos al área de compras, puesto que no existe una planificación de compras y esto hace que se recaiga en costos administrativos gestión rutinariamente compras de productos que deben de mantener stock en inventarios.

Antecedentes Nacionales

En etapa del estudio se mencionará tesis nacionales que se consideraran como referencia para evidenciar la correspondencia que pueda existir entre las variables de estudios ya propiamente expuestas:

Ascasibar (2022) en su tesis titulada *Gestión de inventarios y gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019* que tuvo como fin demostrar que la gestión de inventarios se relaciona con la gestión de compras. El presente trabajo realizó un censo de 26 trabajadores. El estudio es de tipo aplicada con un diseño no experimental, de enfoque mixto. Finalmente, con el estudio determinó que la gestión de inventarios se relaciona significativamente en la gestión de compras en la empresa donde se aplicó el estudio.

El presente trabajo de investigación de Ascasibar contiene las dos variables del que se están analizando en este estudio. Se considera de gran importancia su tesis puesto que demuestra que existe una correspondencia significativa entre sus variables.

Flores (2019) en su investigación titulada *Sistema de control de inventarios de mercaderías y su efecto en la gestión de compras en la empresa comercial Mil Kositas en el 2018*. que tuvo como objetivo determinar la correspondencia del efecto del sistema de control de inventario de mercadería en la gestión de compras dentro de la empresa de su estudio. Cuya muestra fue de 5 trabajadores de la empresa. Su investigación es de tipo descriptivo correlacional con un diseño pre experimental, de corte longitudinal considerando un enfoque cuantitativo. Finalmente logró demostrar que el efecto del sistema del control de inventarios es significativo con la gestión de compras en la empresa de estudio.

Se escogió la presente tesis ya que comparte la variable gestión de compras y control de inventario. Asimismo, la tesis desarrolla una problemática igual al presente estudio que se está realizando. La investigación del autor ha demostrado que si existe una relación elocuente entre ambas variables expuestas.

Yachapa (2023) en su tesis titulada *Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima,*

2023 que tuvo como objetivo determinar la correspondencia entre la gestión de inventarios y gestión de compras en la empresa de estudio. Con una población de 50 trabajadores para lo cual realizo un censo. El trabajo es de tipo aplicada de método hipotético deductivo y de corte transversal considerando un enfoque cuantitativo. Finalmente concluyo la relación de sus dos variables de estudio; gestión de inventarios y gestión de compras.

Se seleccionó la presente tesis ya que con tiene las variables gestión de compras y gestión de inventarios, la investigadora demostró que existe una relación frente a su segunda variable gestión de compras. El presente trabajo de estudio tiene como fin también manifestar que la variable gestión de inventarios tiene relación con la gestión de compras.

Reyes (2019) en su tesis titulada *Análisis de la gestión de inventario y su relación en la gestión de compras en una empresa de importación de autopartes, Los Olivos, 2019* el cual tuvo como objetivo el de establecer la relación entre las variables gestión de inventarios y gestión de compras en la empresa de su estudio. En referencia al tipo de estudio es aplicada. Su nivel de investigación fue descriptiva- correlacional, con un diseño no experimental. La población fue compuesta por 30 trabajadores de la empresa de estudio por lo tanto no hubo muestra y se realizó un censo. Además, tiene un corte transversal y se considerando un enfoque cuantitativo. Como resultado de su investigación obtuvo que existe relación entre las variables gestión de inventarios y gestión de compras en la empresa en la que realizo el estudio.

Se considera este esta tesis relevante ya que comparte la variable gestión de compras y gestión de inventarios con el reciente estudio ya que la problemática desarrollada en la empresa importadora mostro relación entre las variables de estudio del investigador.

Flores y Marcelo (2022) en su trabajo de tesis *Gestión de inventarios y gestión de compras en una bodega - bazar - librería, Puente Piedra, 2022* que tuvo como fin demostrar la correspondencia

entre sus variables de estudio en su empresa de estudio. Cuya población fueron 55 clientes para esta investigación se aplicó un censo por lo tanto no hubo muestra. El tipo de investigación es correlacional, de diseño transversal no experimental considerando un enfoque cuantitativo. Lograron concluir que con la existencia de una correlación positiva alta entre sus dos variables de estudio.

Se seleccionó el trabajo de investigación porque contiene las dos variables del presente trabajo donde el autor con su instrumento de investigación cuestionario, lograron demostrar la relación de sus dos variables.

Rodríguez (2022) en su tesis titulada *Gestión de Inventarios y su Incidencia en los Costos Logísticos de la Empresa RA&NOX S.A.C.* que tuvo como objetivo determinar la correspondencia entre la gestión de inventarios y los costos logísticos en la empresa de estudio. Con una población de 30 trabajadores. El trabajo es de tipo aplicada, y de método de tipo no experimental de corte transversal considerando un enfoque cuantitativo. Finalmente concluyó la existencia de altos costos logísticos como efecto de una gestión de inventarios deficiente en la empresa

Se seleccionó la presente tesis ya que con tiene la variable la gestión de inventarios, la investigadora demostró que existe una influencia frente a su segunda variable costos logísticos. El presente trabajo de estudio tiene como fin también manifestar que la variable gestión de inventarios tiene correlación con la gestión de compras.

Meneses (2021) en su investigación titulada *Gestión de Inventarios y su Incidencia en la Satisfacción del cliente en la empresa Bionicare S.A.C.* que tuvo como objetivo

determinar la correspondencia entre el la gestión de inventarios y su incidencia en la satisfacción del cliente con la empresa de estudio. Cuya muestra fue 52 clientes. Su investigación es de tipo descriptivo correlacional con un diseño no experimental, de corte transversal consideran un enfoque cuantitativo. Finalmente logro indicar que existe una correspondencia estadísticamente elocuente entre la gestión de inventarios y su incidencia en la satisfacción del cliente.

Se escogió la presente tesis ya que comparte la variable gestión de inventarios. Asimismo, la tesis desarrolla una problemática igual al presente estudio que se está realizando. La investigación del autor ha demostrada que si existe una relación elocuente entre ambas variables expuestas.

Coba (2017) en su 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* que tuvo como objetivo conocer la relación de la gestión de inventarios y la gestión de compras de la empresa de estudio. La empresa cuenta con 40 colaboradores que sirvieron de muestra para la investigación. Su investigación es de tipo aplicada de diseño no experimental de corte transversal con un enfoque cualitativo. El investigador logro concluir que existe una relación positiva moderada entre sus variables de estudio.

Se consideró la tesis por el autor Coba ya que tiene las variables gestión de compras y gestión de inventarios en su investigación. Además, que su investigación demostró la relación que existe entre sus variables de estudio.

Mendoza (2022) en su tesis titulada *Gestión de inventarios y su relación con las ventas de la empresa A.M. GENERAL SERVICE E.I.R.L., en Lima – Perú* que tuvo como objetivo principal determinar si la gestión de inventarios se relaciona con las ventas en la empresa de estudio de su trabajo de investigación. Mendoza aplico un censo a los 50

colaboradores a la empresa de su estudio. Su investigación es de tipo aplicada de diseño no experimental de corte transversal con un enfoque cuantitativo. Finalmente concluyo que si existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y las ventas en la empresa de su estudio.

Se seleccionó la investigación del autor puesto que con tiene la variable gestión de inventarios, la cual es variable principal de la presente tesis, la cual busca demostrar si existe relación con la gestión de compras.

Velas (2019) en su tesis titulada *Gestión de Compras y Gestión de Inventarios en IT Project Management S.A.C., San Borja 2019* cuyo objetivo general fue comprobar si existe relación entre la gestión de compra y la administración de inventarios de su empresa de estudio. Cuya población fue de 45 colaboradores de la empresa, el investigador aplico un censo para la recolección de información. Su investigación es de tipo aplicada de diseño no experimental de corte transversal con un enfoque cuantitativo. Como resultado de su investigación, obtuvo que, si existe relación positiva moderada entre sus variables de estudio, gestión de compras y gestión de inventarios.

Se consideró la tesis del autor, ya que comparte las mismas variables del presente trabajo de investigación, el cual tuvo un resultado positivo entre la relación de sus dos variables, el cual es el objetivo general de esta investigación.

2. Base teórica – científicas

Marco Teórico

Gestión de inventarios

Según Cruz (2017) indica que la Gestión de Inventarios son aprovisionamientos que se acumulan en las organizaciones, pero las cuales deben ser gestionadas correctamente para una fácil manipulación y conservación. Asimismo, una correcta gestión de inventarios tiene

de forma ordenada los contenidos de bienes que las organizaciones poseen dentro de sus instalaciones.

Además, autor indica que el material existente en un inventario de una empresa está condicionado a la política que haya establecido la empresa para una buena gestión. Un inventario, independientemente de su naturaleza, simboliza una inversión monetaria para la organización. El inventario debe ser planificada, gestionada y controlada.

Los conceptos o interpretación del inventario que se debe de tener en cuenta son su tamaño, su estructura y su representación.

Tamaño

En función al tamaño, uno debe de preguntarse: ¿Por qué las organizaciones almacenan existencias? es decir, poseer un inventario. Los inventarios fundamentalmente son para eludir quiebres de stock, obtener economías en escala. Asimismo, los inventarios te dan mayor posibilidad de flexibilidad en la producción. El tener mayor flexibilidad para la producción no significa que se pueda almacenar grandes volúmenes de materiales, ya que la esto puede repercutir en los costos que se tiene relacionado con el almacenamiento y distribución de materias primas y productos terminados. Estos costos son:

- Costo de ordenes: son los costos en los que la empresa incurre cuando se genera el pedido.
- Costos de mantener el inventario: arrendamientos, maquinaria, salarios, etc.
- Costos por ruptura de stock: acá se pueden de tomar en cuenta lo pedido de emergencia por quiebre de stock.

Estructura

La estructura de un inventario va en relación al tamaño de esta. No obstante, las organizaciones en lo habitual tienden a tener tres tipos de inventarios:

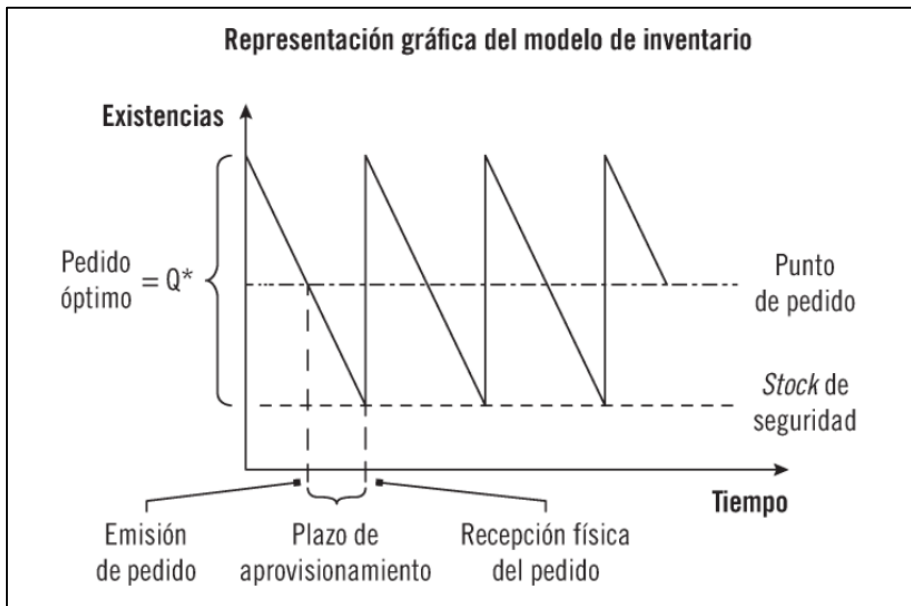
- El primer inventario, se encuentra formado por los materiales básicos, lo cuales siempre debe de tener un inventario. Pero se debe de mantener un equilibrio y no sobre cargarse de este tipo de inventario
- El segundo inventario, estaría conformado por los materiales están para evitar cualquier contingencia ya sea por desajustes en la demanda o carencia del material en el mercado, denominándolo stock de seguridad.
- El tercer inventario, contiene la cantidad de materias primas o productos que llegarían a ser necesitados de manera. Esto se podrían utilizar en las situaciones que las demandas tengan un crecimiento inusual, siendo un inventario con existencias de aprovisionamiento para medio y largo plazo.

Representación

Cruz afirma que la representación viene siendo los movimientos de entradas y salidas que existen dentro del inventario, en la que la empresa puede visualizar los picos de subida, el instante que los materiales llegan y entran a almacén, la disposición para la línea de producción para la venta del cliente final. Asimismo, la empresa puede ver la reducción del inventario hasta alcanzar el stock de seguridad. Cuando se llega al stock de seguridad el encargado de almacén debe de volver a notificar la realización de un pedido de la mercancía que llevo al punto del stock de seguridad, esto es para reponer la mercadería antes que se agoten en su totalidad, evitando un quiebre de stock, por lo tanto, una paralización en la producción que daría como resultado la incapacidad de entregar el producto final al cliente.

Figura 1

Representación gráfica del modelo de inventario



Nota. La figura detalla la representación que tiene un inventario en el almacén, donde se visualiza las entradas y salidas de inventarios. Además de los aprovisionamientos. Datos obtenidos de Cruz (2017), (p.20).

En la representación del inventario como lo menciona Cruz, viene a ser representado por la entradas y salidas de mercancía. En la Figura 1 se observa el flujo de entrada mercancías como. Además, el punto de reorden y stock de seguridad. Con el fin de evitar quiebres de stock que puedan causar una paralización de producción.

Arenal (2020) indica que la Gestión de Inventarios dentro del proceso estratégico de las organizaciones es determinante; ya que una buena Gestión de Inventarios mantiene un buen control sobre los métodos de registro de bienes, rotación y las formas de clasificación, dando como resultado que la organización tenga controlado la cantidad física y sistemática de cada bien en tiempo real, elevando el nivel de servicio con los clientes.

Mantener una buena Gestión de Inventarios daría soporte a que puedan asegurar la fluidez en sus procesos de producción. Asimismo, detalle que no exagerar con el control

excesivo. Es prioridad que se plante o establezca un control de inventarios para mitigar los sobrecostos.

Además, el autor clasifica en tres partes los inventarios:

- Materia prima: son bienes que no han sufrido ninguna transformación después de su compra.
- Trabajo en proceso: bienes que están en proceso de producción o línea de producción.
- Productos terminados: bienes con el proceso de transformación terminado.

Sobre el tamaño de las existencias de clasifican:

Tamaño

Por el tamaño del inventario el autor los clasifica en tres:

- Las existencias que normalmente son básicas, las que uno debe mantener para su línea de producción. Las cuales están dentro de un equilibrio de entradas y salidas.
- Las existencias que dan seguridad a la línea de producción. Esta clase de inventarios es el de seguridad el cual ayuda a mitigar los pedidos de urgencia para satisfacer la demanda lo cual da como resultado sobrecostos.
- Las existencias que se solicitan en adición al crecimiento futuro de la necesidad del cliente.

Estructura

El nivel de la estructura está más enfocado en la relación con las existencias que previsoras. Estas existencias son más que todas cantidades optimas de compras, definidas como “adicionales de pedidos económicos”.

Representación

Para el autor la representación está relacionado al costo de mantener inventarios, pero esta tiene una relación inversa ya que, el costo de encargar inventario disminuye cuando incrementa el promedio de inventarios.

De acuerdo con Jacobs y Chase (2000) indican que la Gestión de Inventarios es conjunto de políticas y controles que supervisan los niveles de inventario y fijan que niveles deben de mantenerse, cuando debe realizarse un reabastecimiento y que cual sería la cantidad optima de pedido. Asimismo, los autores indican que el inventario en una organización son artículos que aportan o se convierten en parte de la manufactura de los productos que elabora la empresa. Asimismo, por su naturaleza el inventario se puede clasificar en:

- **Materia Prima:** es el inventario que se emplea para realizar productos terminados
- **Productos en proceso:** es el inventario que se mantiene en almacén sin completar el al 100% su estado.
- **Productos terminados:** es el inventario de productos que la empresa tiene listo para la venta o distribución.

Por su distribución el inventario se puede clasificar en:

- **Inventario en tránsito:** es el inventario que se encuentra en movimiento dentro del sistema.
- **Inventarios en almacén:** es el inventario que tiene lugar en una bodega o un centro de distribución.

Asimismo, los autores mencionan cuales son los propósitos de llevar una buenas Gestión de Inventarios en las organizaciones:

- Mantener independencia en las operaciones: tener abastecimiento de suministros para la operación permite la flexibilidad operacional. Dando independencia a las estaciones de trabajo como en las líneas de ensamblado.
- Satisfacer la variación de la demanda de productos: esto se lleva a cabo cuando se conoce la demanda de un producto, siendo posible fabricar productos para satisfacer la demanda de manera exacta, por lo que se mantiene una reserva de seguridad.
- Flexibilizar la programación de la producción: tener un óptimo inventario alivia la presión sobre la línea de producción para terminar los productos terminados. Este alivio da como resultado tiempos de entrega más extensos, lo que permite una planeación más suave y a la par una operación de menor costo.
- Margen de seguridad para la variación de tiempo de entrega: reducir los tiempos de entrega de los proveedores, prevenirse ante alguna escasez de materia prima que pudiera paralizar la producción de la empresa.
- Aprovechar el tamaño económico a compras: en cuanto mayor sea el pedido, reducirá el número de pedidos que se deban de realizar en la organización.

Krajewski et al. (2013) indica que la Gestión de Inventarios es fundamental para todo tipo de organización ya que con una buena planeación en la gestión se puede llevar un óptimo control de los inventarios con el objetivo de cumplir las prioridades competitivas de la organización. Llevar una correcta gestión de inventarios es esencial para realizar el potencial completo de cualquiera cadena de suministro. Asimismo, indica que uno de los mayores retos de una correcta gestión de inventarios es el no recortar los inventarios hasta lo mínimo con el fin de reducir costos o sobre abastecerse de tantos productos para lograr satisfacer todas las demandas, sino tener la cantidad óptima o correcta de inventarios para alcanzar cubrir las prioridades competitivas del negocio de la manera más eficiente. Gran parte de la una correcta gestión de inventarios implica determinar el tamaño del inventario.

El autor clasifica en tres categorías los inventarios:

- **Materias Primas (MP):** es el inventario que se tiene para producción de bienes o servicios.
- **Trabajo en proceso (WIP):** es el inventario como partes o ensamblajes que se necesitan para elaborar un producto final en la manufactura.
- **Productos terminados (PT):** en las empresas de manufactura, centros de distribución y tiendas son artículos vendidos a los clientes finales. Pero los PT de una empresa pueden ser la materia prima de otra.

De acuerdo con Vidal (2010) menciona la Gestión de Inventarios es llevar el control de ello con sistemas óptimos de gestión. Además de mantener siempre controlado los niveles de inventario de cada ítem que los compone para evitar el desabastecimiento de la empresa. El autor menciona que uno de los temas más complejos a tratar en una organización es la administración o gestión de inventarios. Ya que con una mala gestión se puede tener inventario en exceso o faltantes que puede afectar duramente a los estados financieros. Asimismo, indica que este es un problema habitual de toda organización cual sea el sector o rubro que se dedique la empresa.

Para el autor, una de las soluciones para mitigar este problema es el de tener información verídica y en tiempo real, en función a las familias, demanda, y nivel de rotación de los materiales. Esta información ayuda a tener una mejor visión para realizar la planificación del inventario y además de adelantarse ante problemas por quiebre de stock que pueda suscitarse en la línea de producción.

Gestión de compras

Las compras en una empresa siempre están alineados a procesos que en lo particular siempre son semejante, el flujo solo cambiario dependiendo de la filosofía de la organización

o el tipo de bien o servicio a comprar, a continuación, el autor Arenal describe el proceso de compras estándar:

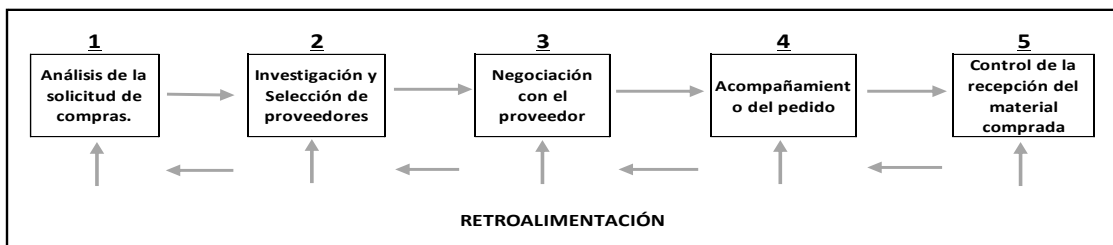
Según Arenal (2020) menciona que la Gestión de Compras tiene como función principal dar soporte a conseguir los objetivos estratégicos de la empresa, conseguir precios competitivos en el mercado, realizar compras en el tiempo adecuado y aumentar la productividad de la empresa. Para ello la planificación es el pilar principal de la gestión de compras, ya que con lleva a definir la necesidad de la organización. Asimismo, debe de identificar a los proveedores potenciales, evaluando los parámetros que ayudan a definir a los proveedores potenciales como: precio, calidad, plazos de entrega, etc.

Para el autor el proceso de compra de una empresa se divide en:

- La solicitud de compra por parte de usuario.
- La investigación y Selección de proveedores
- Negociar, términos de pagos, acuerdos comerciales, etc. con el proveedor
- Seguimiento del pedido hasta su llega a almacén
- Control de la recepción del material comprado

Figura 2

Fases del ciclo de compra



Nota. La figura menciona las fases de compras de una empresa, independientemente del rubro a la que se dedique. Datos obtenidos de Arenal (2020), (p.10).

Las fases de las compras de una organización sin duda son procesos que requiere un análisis minucioso y de estudio de ofertas. Para ellos la empresa ya previamente debe de establecer los objetivos y la filosofía organizacional, solo quedando a determinar la necesidad de productos para la organización. Asimismo, se debe de realizar las compras guardando siempre cumplir con la calidad del material, el cual se debe de adaptar fácilmente al flujo operativo de la organización.

Según Sagri (2014) indica que la Gestión de Compras se define en la adquisición los recursos para la organización, cumpliendo con entregarlos con la mejor calidad, precio, plazo de entrega, etc. Asimismo, indica que las compras son pieza clave para la obtención de buenos resultados para la empresa, ya que apoya con efectividad a la gestión de los bienes obtenidos. Asimismo, menciona que la compras bien planificadas y ejecutadas deberían de otorgar a la organización ahorros monetarios que se deben ver reflejados en la liquidez de la empresa para hacerle frente a los problemas financieros.

Asimismo, indica que los objetivos de las compras se divide en general y específicos.

- Objetivo general: está enfocado más a la compra de bienes y/o servicios que la organización necesite con el mejor precio y calidad.
- Objetivos específicos: se detallan a continuación.
 - Reducción de costos: con el objetivo de la obtención de utilidades.
 - Compras a precio mínimo: mantenimiento en cuenta calidad, volumen y la pronta utilización de los materiales.
 - Servicio: optimizar tiempos y coordinaciones con las áreas a las que se les da servicio. Con el fin de cumplir con los requerimientos solicitados.

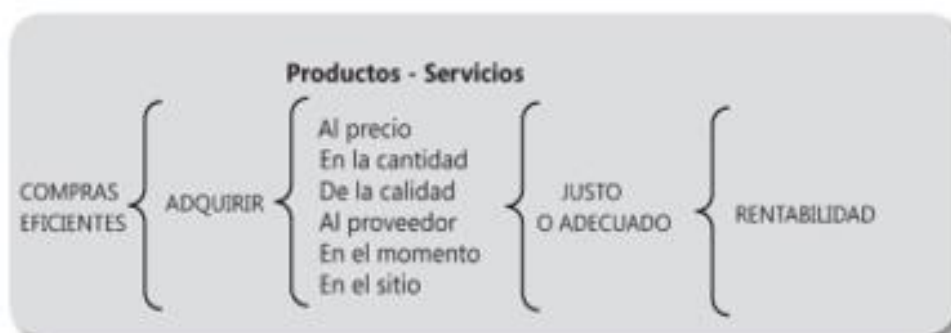
- Controlar convenios: son los financiamientos que se tiene con el proveedor, como los días de pago.
- Control de los tratados comerciales con los proveedores: en referencia a buenas relaciones, ética, políticas, etc.

Estos objetivos del área de compras deben ir de la mano con objetivos trazados por la organización para que se pueda ver reflejado en el incremento de la rentabilidad de la empresa.

De acuerdo a Montoya (2010) indica que la Gestión de Compras es una actividad que se considera altamente especializada y calificada. Las personas que lleven este tipo de gestión, deben ser analíticas y racionales ya que su objetivo será el de lograr concretar adquisiciones de bienes o servicios los cuales deben tener parámetros como mejor precio, calidad, momento, proveedor, etc. Con el objetivo de incrementar la rentabilidad de la organización. El autor en la Figura 3 se muestra un resumen en referencia a los objetivos de compras.

Figura 3

Objetivos de una acertada gestión de compras



Nota. En la figura se observa los objetivos de compras que tiene la organización, ya sea de bienes o de servicios. Datos obtenidos de Montoya (2020), (p. 18).

Con la Figura 3, el autor plasma la secuencia de los objetivos de compras. Asimismo, indica que la compra de bienes o servicios en resumen es tener una compra eficiente, pero para lograr una compra eficiente el primer objetivo es el de adquirir el material, posteriormente vienen a tallar los objetivos específicos los cuales van a determinar si hubo una buena gestión de compras por parte del comprador. Los cuales son: precio, cantidad, calidad, proveedor, momento y en el sitio. Estos objetivos específicos ayudan a tener una compra adecuada, los cuales luego se verán impactados en la rentabilidad de la organización. Puesto que unas compras a lineada a estos objetivos pueden generar ahorros a la empresa y mejores condiciones de pagos los cuales no afectarían a la liquidez de la empresa.

Escudero (2014) menciona que la Gestión de Compras es el conjunto de operaciones que la empresa realiza para poder adquirir materia prima o productos terminados necesarios. Estas operaciones comprenden la planificación, el proceso de compras, el almacenaje y la aplicación de técnicas que puedan ayudar a mantener un inventario mínimo de cada material, con el objetivo que todo ello se desarrolle en las mejores condiciones y al menor costo posible.

El autor menciona que con una buena política de aprovisionamiento se contribuye con los objetivos generales de la organización a través de la gestión de stock, una buena condición de abastecimiento y calidad. Para que ello se cumpla debe de haber cero rupturas de stock, máxima flexibilidad y solo utilizar los recursos necesarios.

Una correcta planificación de aprovisionamiento, de acuerdo con el autor, tiene tres aspectos primordiales: Compras, almacenamiento y gestión de inventarios.

- Comprar: actividad de adquirir materiales para el centro de producción o el área comercial de la empresa. Para ello, previamente se tiene que seleccionar a los proveedores que ayuden a rentabilizar al máximo los aspectos como el precio, calidad, plazo de entrega, condiciones de pago y el servicio postventa.

- Almacenar: los artículos adquiridos como materia prima, envases, embalajes, etc. hasta que se utilicen. Los artículos adquiridos deben de ser custodiados y conservados en perfectas condiciones de calidad.
- Gestionar los inventarios: indica la cantidad que se debe de almacenar de cada artículo adquirido para cubrir las necesidades de la empresa.

Escrivá et al. (2014) menciona la Gestión de Compras es parte de la cadena de suministros, la cual se encarga de poner a disposición de la organización materiales que se necesita para el desempeño de sus actividades. La Gestión de Compras es fundamental para, ya que es la encargada de adquirir aprovisionamientos a buen precio, calidad, condición de pago, fecha de entrega, etc. Asimismo, el autor señala que con una buena Gestión de compras ayuda a la empresa a ser más competitivo en el mercado con un buen costo, ya que el precio a pagar a los proveedores debe ser muy bien negociado. También indica que la calidad de los materiales influirá en que el producto terminado sea un bien muy apreciado por el cliente. Por todo lo expuesto, el autor indica que la función de compras se ha convertido en un área estratégica en la dirección de la empresa.

El autor entabla 5 tipos de compras que se desarrollan a continuación:

- Por punto de pedido: esta compra se realiza cuando el material llegue a un determinado nivel de cantidad física.
- Por programa: se da cuando una empresa conoce las cantidades que va a necesitar dentro de un periodo determinado. Para ellos se realiza un programa de aprovisionamiento donde el comprador deberá detallar las cantidades a comprar y momentos de entrega.
- Programas abiertos: se da cuando no se conoce a exactitud las cantidades para cada periodo, para ellos el comprador realiza un programa de aprovisionamiento abierto. En

el programa abierto se fijan las fechas de las entregas, pero las cantidades a suministrar se van estableciendo posteriormente.

- Pedidos esporádicos: estos pedidos se realizan por alguna necesidad puntual.
- Pedidos especulativos: se realizan cuando el mercado se especula desabastecimiento de algún material que está implicado en el producto terminado.

Estado del arte

Gestión de inventarios

Para Cruz (2017) la Gestión de Inventarios es el de llevar de una forma ordenada los bienes que lo conforman, apoyados con herramienta de informática, lo cual ayuda a tener la información confiable y en tiempo real. Además, indica que indistintamente a la naturaleza de lo que contenga el inventario, este va a consistir en un listado estructurado y valorizado de bienes de la organización. Además, se debe de tomar al inventario como parte fundamental de soporte para el abastecimiento de los almacenes, este repercute ayudando al proceso comercial y productivo de la organización, dando como resultado final la disposición del producto al cliente.

La Gestión de inventario para Arenal (2020) viene hacer la capacidad de la empresa de mantener controlado la cantidad física e informática de cada bien inventario de la empresa. Con el fin de ser soporte para la toma de decisiones del abastecimiento, para cubrir la demanda interna y externa de la organización. Asimismo, indica que la convergencia de los bienes que se encuentran disponibles de acuerdo a sus clasificaciones de familias, categorías, etc. Asimismo, las empresas deben de tener un inventario que se ajuste a su realidad, puesto que, un inventario sobrevalorado puede hacer que el valor de la empresa sea mayor y esta sobrevalorización no se ajuste a la realidad.

Para Espejo (2020) la Gestión de Inventario es tener las herramientas y disponibilidad de toda información sobre los bienes que son parte del diseño de las actividades de recepción, almacenamiento y distribución. Asimismo, el autor menciona que los inventarios son lo más visibles en la cadena de suministros. Es pieza clave en la toma de decisiones de las áreas principales y de operaciones. Por tal motivo, se deben de definir herramientas que les permitan anteponerse antes cualquier tipo circunstancia o problemas de desabastecimiento en el mercado, quiebre de stock, sobrantes, etc.

Para Álvarez y Parada (2020) la Gestión de Inventario es llevar de forma detallada y organizada los inventarios de acuerdo a su clasificación y operación comercial. A fin de prever el volumen y tamaño de acuerdo al abastecimiento y distribución. Además, detallan que la mayoría de empresas mantiene tres tipos inventarios: materiales para la cadena de producción, productos en proceso y productos terminados. Asimismo, esta va en relación a la demanda y necesidad de la empresa. Los autores indican que los dos problemas principales que puede tener un inventario es el de quiebre de stock; por una mala planificación de la demanda o aumento en la línea de producción y el de el de exceso de inventario que puede ocasionar perdida por obsolescencia de bienes; lo cuales pasarían a destrucción para ser notificados ente la entidad tributaria del país en el que esta domiciliado la empresa.

Para Vidal (2010) la Gestión de Inventarios en una organización, es uno de los temas más complejos que se puede abordar. Los dos problemas más complicados que el autor identifica son las existencias en exceso y faltantes. Asimismo, señala que estos problemas son habituales en cualquier empresa. El autor menciona que los problemas mencionados que afecta a la Gestión de Inventarios puede ser amortiguados llevando el control de información verídica y en tiempo real, puesto que permite tomar acciones antes problemas que puedan suscitarse en el momento o también para prevenirlos.

Gestión de Compras

Las compras para Arenal (2020) es uno de los procesos de la cadena de suministros más importantes ya que este requiere de un proceso de análisis integro. Además, que cuando el proceso sea establecido debe de ir de la mano con los objetivos y las políticas de la empresa. Desde su perspectiva, cada empresa en su naturaleza tiene diferentes procesos de compras, pero todo con el mismo objetivo.

Para Sagri (2014) las compras es un proceso crítico en las organizaciones, puesto que es la esencia para la efectividad en relación a la gestión de bienes adquiridos. También plantea que la empresa para su producción independiente de su rubro, necesita de materiales directos e indirectos los cuales deben ser abastecidos oportunamente para evitar problemas en la distribución. Asimismo, señala que una buena compra debe de retribuir ahorros a la empresa.

Montoya (2010) considera, a las compras como una proceso calificado y especializado. Desde su perspectiva indica que los objetivos a lograr deben de ser racionales alineados una óptima gestión de compras que en resumen viene hacer el de adquirir bienes o servicios a buen precio y calidad. Asimismo, esto debe de ir direccionado en búsqueda de maximizar la rentabilidad para la empresa.

Para Martínez (2007) el área de compras o los compradores deben de tener como objetivo principal el de cubrir las necesidades de sus clientes internos o externos optimizando el dinero a invertir en las compras; ya sea en referencia a precio, calidad u otros valores agregados que puede ofrecer el proveedor. Asimismo, indica que las políticas de compras juegan un papel importante en la gestión del comprador ya que estas pueden agilizar el proceso y además de tener los objetivos claros para la compra.

Para Galiana (2018) las compras dentro de la cadena de suministros es el de gestionar eficientemente acciones que aporten de forma positiva al logro de los objetivos de la organización. Para ello la organización debe de ver como socio estratégico a los proveedores y no simplemente como una fuente de abastecimiento. El efecto de una buena gestión de compras no solo afecta al cliente final; ya sea con un producto final de buena calidad y entregado en un tiempo optimo; si no también da resultados indirectos los cual se ve reflejado en la mejora de las demás áreas mejorando su productividad como: evitarse dobles trabajos, costos por devolución o la mejora de la calidad de los materiales solicitado.

Marco Legal

En esta parte del trabajo de investigación se detalla leyes que pueden afectar a las variables o al rubro de empresas maquiladoras en el Perú.

La constitución Política del Perú (1993) establece que la Ley de fomento y operación de la industria maquiladora de exportación suscrita por el congresista José Luis Risco Artículo 107° tiene como objetivo permitir contar con una nueva alternativa de promoción del empleo y del desarrollo de la industria nacional mediante la captación de tecnología avanzada del exterior, en vías de aumentar la competitividad de la manufactura peruana a nivel mundial.

Actualmente el país vive en un desempleo crónico y el esfuerzo de los gobiernos no ha tenido el resultado esperado, por ello con la ley propiamente expuesta se podrá crear fuentes de empleo, actualización y tecnificación de los sectores productivos. Asimismo, la inversión en los sectores tecnológicos, aumentando la inserción de insumos nacionales en los procesos de maquilas y sobre todo alentar la inversión extranjera en nuestro país. Haciendo visible al país como una opción viable para inversión extranjera.

Según la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (2010) establece con su resolución ministerial N°163-2010-DG-DIGEMID/MINSA aportar a acrecentar la calidad sobre los productos relacionadas a las farmacias, dispositivos empleados en la medicina y productos sanitarios, que actualmente el mercado nacional y extranjero de laboratorios manufacturan y que se comercializa en el país, esto sería regulando los temas operativos de las auditorias de "Certificación de Buenas Prácticas de Manufactura" de los laboratorios que se dedican a la producción de productos farmacéuticos, productos sanitarios.

Esto da a concertar que, para el pleno desarrollo de sus actividades de las personas naturales o jurídicas, públicas y privadas que tienen como fin la elaboración para sí mismos o tercerización de la producción, la importación, la distribución, almacenamiento de productos farmacéuticos deben de cumplir los requisitos establecidos en la resolución ministerial.

De acuerdo DIGEMID (2001) establece con su resolución ministerial N° 552-99-DG-AL-DIGEMID las normas para el registro, control y vigilancia sanitaria de productos cosméticos, de higiene personal, domésticos e insumos y equipos de uso médico-quirúrgico.

Asimismo, para que esto sea efectuado en la ley General de Salud se debe de poner en regla los procesos para el registro, así como los relativos al control y vigilancia sanitaria.

Bien se sabe que DIGEMID tiene a cargo a nivel nacional el inscribir, reinscribir, modificar, suspender y cancelar el Registro Sanitario de los productos en el mercado, con las normas impuestas en la resolución ministerial para el control de los productos cosméticos, elevando el consumo de productos cosméticos nacionales por ende aumentaría la manufactura nacional, volviendo a los productos nacionales competitivos frente a marcas del extranjero.

3. Definición de términos básicos

- Acuerdos Comerciales, son documentos escritos donde se fijan todos los puntos que alcanzaron a definir únicamente. Los negociantes analizan y suscriben los aspectos de calidad y servicio en el contrato comercial. Estos contratos comerciales sirven de apoyo para una estrategia de negocios que se relaciona con integración eficiente de la cadena de abastecimiento (Delgado, 2013)
- Análisis ABC es una herramienta que tiene como principal función clasificar inventario, derivándolos en zonas críticas. Donde el 80% es identificada como zona crítica y el 20 % zona sin criticidad. Es una herramienta usada en el campo de gestión de inventarios para analizar la rotación del inventario y también el valor del inventario (Pacheco, 2019).
- Maquiladora, es una empresa de manufactura ya sea de manera completa o parcial de productos. Estas empresas por lo general no son propietarios de la marca del producto final. La principal ventaja es reducir costos, reducir tiempos en la elaboración del producto por parte del dueño de la marca. En lo habitual este tipo de empresas se ubican geográficamente en países en vías de desarrollo donde la mano de obra es barata (Impulsa, 2023).
- Rotación del inventario, es pieza fundamental en la logística y gestión de almacén, el análisis apoya a la empresa a conseguir niveles óptimos de rentabilidad y productividad. Para este análisis se apoya de la herramienta Análisis ABC, el cual permite la clasificación de los productos en relación de cuál es su posición en la facturación de la empresa (Mira, 2021).
- Rotura de Stock, sucede cuando a la empresa le ingresa un pedido de alguna materia prima o producto de su cliente y la empresa no dispone de lo solicitado en sus almacenes en referencia a las cantidades y especificaciones solicitadas. Dando como resultado

ventas pérdidas o compras de lo solicitado con precios altos por la urgencia de reposición (Mecalux, 2019).

- Stock Keeping Unit, es un código que está desarrollado frecuentemente con letras y números. La finalidad es hacer una referencia única de un producto, el cual está registrado en el sistema de la organización. Asimismo, ayuda a tener registros del SKU durante la cadena de suministros (Mecalux, 2021).
- Tarifa Fija, es pactar un precio total fijo para bienes o servicios que se van a suministrar. En lo normal se usan cuando los requisitos en un bien o servicio están bien definidos y no se pronostican cambios de gran envergadura en el transcurso del periodo que se designe para esta tarifa, ya puede ser de mediano o largo plazo (Riveros, 2023).
- Tiempo de Reposición, es el periodo que se comprende desde que se llega a alcanzar el punto de re-orden hasta que el pedido de compras llegue al almacén de la empresa, en lo habitual para llegar al nivel máximo de inventario. Este tiempo comprende desde la requisición del bien al proveedor hasta la recepción (Jiménez, 2009).

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

1. Hipótesis y/o supuestos básicos

Hipótesis General

- H₁: La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
- H₀: La gestión de inventarios no se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.

Hipótesis específicas

- H₁: El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
- H₀: El tamaño del inventario no se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
- H₁: El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
- H₀: El tamaño del inventario no se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.

- H₁: El tamaño del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: El tamaño del inventario no se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₁: La estructura del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: La estructura del inventario no se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₁: La estructura del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: La estructura del inventario no se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₁: La estructura del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: La estructura del inventario no se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₁: La representación del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: La representación del inventario no se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₁: La representación del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: La representación del inventario no se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₁: La representación del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H₀: La representación del inventario no se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

2. Variables de estudio y su operacionalización

Las variables de la presente tesis titulada *Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global*. son : Gestión de inventarios y Gestión de compras.

Variable 1: Gestión de Inventarios

Dimensiones	Indicador	N° de pregunta
Tamaño del inventario	Costo de realizar pedido	1
	Costos de mantener inventario	2-3
	Costos de ruptura de stock	4-5
Estructura del inventario	Existencias básicas	6
	Stock de seguridad	7-8
	Existencias previsoras	9
Representación del inventario	Variación en la demanda	10-11
	Tiempo de reposición	12;13;14

Variable 2: Gestión de Compras

Dimensiones	Indicador	N° de pregunta
Investigación y selección de proveedores	Precio	15;16
	Calidad	17;18;19
	Cantidad	20
Negociación con el proveedor	Acuerdo comerciales	21
	Tarifa fija	22-23
	Condiciones de pago	24-25
Control de la recepción de materiales	Cumplimiento con la fecha de entrega	26-27
	Entrega completa	28

Matriz de Operacionalización

Tabla 2

Matriz de operacionalización

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Items
Gestión de inventarios (Cruz, 2017)	El inventario, independiente de su naturaleza con lleva a ser un listado ordenado y valorizado de bienes de la organización. Siendo, un soporte fundamental para la organización ya que mantiene ayuda con el abastecimiento de sus almacenes. Esto se refleja en ayuda al proceso comercial y productivo. Otorgando la disposición del producto al cliente final.	Tamaño del inventario	Costo de realizar pedido Costos de mantener inventario Costos de ruptura de stock	1 2-3 4-5
		Estructura del inventario	Existencias básicas Stock de seguridad Existencias provisorias	6 7;8 9
		Representación del inventario	Variación en la demanda Tiempo de reposición	10,11 12;13;14
Gestión de compras (Arenal, 2020)	Para tener un correcto proceso de compras, la empresa deberá de realizar un análisis exhaustivo al proceso. Asimismo, alinear el proceso a objetivo fijados y sobre todo a la filosofía empresarial. Actualmente todas las organizaciones tienen diferentes tipos de procedimientos de compras o métodos, pero al fin al cabo todo tienen el mismo objetivo, comprar.	Investigación y selección de proveedores	Precio Calidad Cantidad mínima de pedido	15-16 17;18;19 20
		Negociación con el proveedor	Acuerdos comerciales Tarifas fijas Condiciones de pago	21 22-23 24-25
		Control de la recepción de materiales	Cumplimiento con fecha de entrega. Entrega completas	26-27 28

3. Matriz de consistencia

Tabla 3

Matriz de consistencias

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Varibales	Dimensiones	Indicadores
¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global?	Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023 con enfoque global.	La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.	V1: Gestión de Inventarios	Tamaño del inventario	Costo de realizar pedido Costos de mantener inventario Costos de ruptura de stock
				Estructura del inventario	Existencias básicas Stock de seguridad Existencias provisorias

Representación del
inventario

Variación en la demanda
Tiempo de reposición

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas			
1. ¿ De qué manera el tamaño del inventario se relaciona con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	1. Establecer la relación entre el tamaño del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	1. El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	V2: Gestión de compras	Investigación y selección de proveedores	Precio Calidad Cantidad mínima de pedido
2. ¿ De qué manera el tamaño del inventario se relaciona con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	2. Establecer la relación entre el tamaño del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	2. El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.			

3. ¿ De qué manera el tamaño del inventario se relaciona con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	3. Establecer la relación entre el tamaño del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	3. El tamaño del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	Negociación con el proveedor	Acuerdos comerciales Tarifas fijas Condiciones de pago
4. ¿ De qué manera la estructura del inventario se relaciona con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	4. Establecer la relación entre la estructura del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	4. La estructura del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.		
5. ¿ De qué manera la estructura del inventario se relaciona con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	5. Establecer la relación entre la estructura del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global	5. La estructura del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.		

6. ¿ De qué manera la estructura del inventario se relaciona con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	6. Establecer la relación entre la estructura del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	6. La estructura del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	Control de la recepción de materiales	Cumplimiento con fecha de entrega. Entregas completas
7. ¿ De qué manera la representación del inventario se relaciona con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	7. Establecer la relación entre la representación del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	7. La representación del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.		
8. ¿ De qué manera la representación del inventario se relaciona con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	8. Establecer la relación entre la representación del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	8. La representación del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.		

9. ¿ De qué manera la representación del inventario se relaciona con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global?	9. Establecer la relación entre la representación del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.	9. La representación del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos,Lima,2023, con enfoque global.
---	---	--

CAPÍTULO IV

METODO

1. Tipo y método de investigación

Tipo

El tipo de investigación es aplicada. Según Ñaupas et al. (2018), “La investigación se llama aplicada porque está basada en resultados básicos, pura o fundamental de las ciencias naturales y sociales. se formulan problemas e hipótesis de trabajo para resolver los problemas de la vida social de la comunidad” (p.136).

En base a lo expuesto por el autor, la investigación es de tipo aplicada porque busca resolver el problema que se ha encontrado en la empresa de estudio.

El enfoque de la investigación es cuantitativo. “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis formuladas previamente. Además, confía en la medición de variables e instrumentos de investigación” (Ñaupas et al., 2018, p.140). Por lo expuesto por el autor se asevera que la investigación es cuantitativa tiene como función el recolectar, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos en referencia a las variables previamente determinadas. La investigación cuantitativa intenta determinar la fuerza de asociación o relación entre las variables seleccionadas por el investigador.

Alcance

El alcance es descriptivo - correlacional. Según Ñaupas et al. (2018), “Se utilizan cuando se quiere establecer el grado de correlación o de asociación entre una variable (X) y otra variable (Z) que no sean dependiente una de la otra” (p.368). Tomando como premisa lo expuesto por el autor, el alcance la investigación descriptiva ya que se pretende recoger

información de manera independiente sobre las variables de la tesis. Asimismo, también es de alcance correlacional ya que se pretende conocer la relación que existe entre las variables de la tesis.

Método de investigación

El método de investigación para el presente estudio es hipotético-deductivo, debido a que se proponen diferentes hipótesis en base a las variables de estudio para mitigar cual sería el problema que tiene la empresa de estudio.

De acuerdo a Hernández et al. (2010), “Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado” (p.104).

2. Diseño de específico de investigación

Diseño

El diseño empleado en la investigación es no experimental, ya que no se controla ni manipula las variables de la tesis, solamente se observará o interpretará para lograr obtener una conclusión.

Según Hernández et al. (2010), “la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos” (p.149). De acuerdo como menciona el autor, en la investigación no experimental solo se observan fenómenos o eventos dentro de ambiente para que luego se pueda analizarlos y obtener conclusiones.

Corte

El corte es transversal debido a que la investigación se realizó en un determinado momento y solo una vez. Según Hernández et al. (2010), “La investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p.151).

3. Población y censo

Población

La población se conforma por 50 colaboradores que realizan trabajos en las áreas de compras, almacenes e inventarios en la empresa maquiladora de productos cosméticos. Según Ñaupás et al. (2018), “La población puede ser definida como el total de las unidades de estudio, que contienen las características requeridas, para ser consideradas como tales” (p.334).

Censo

Se realizará un censo ya que se utilizará la totalidad de la población, 50 colaboradores que se desempeñan en el área de compras, almacenes e inventarios. De acuerdo con Hernández et. al (2010), “Cuando queremos realizar un censo debemos incluir en el estudio a todos los casos (personas, animales, plantas, objetos) del universo o la población” (p.172).

4. Instrumentos de obtención de datos

En esta investigación se empleará un cuestionario de 28 preguntas, de las cuales 14 hacen referencia a la variable Gestión de Inventarios y 14 preguntas hacen referencia a la variable Gestión de Compras el cual fue enviado mediante un enlace de Microsoft Forms. “Las encuestas de opinión (surveys) son investigaciones no experimentales transversales o transaccionales descriptivas o correlacionales-causales, ya que a veces tienen los propósitos de unos u otros diseños y a veces de ambos” (Hernández et al., 2010, p.165).

Dimensión Gestión de inventarios

El cuestionario se dividió en los siguientes indicadores y dimensiones en referencia a la Gestión de inventarios.

Tabla 4

Tabla Categorización de las variables Gestión de inventarios

Dimensión	Indicador	Nro. de pregunta
Tamaño del inventario	Costo de ordenes	Pregunta Nro. 1
	Costos de mantener inventario	Pregunta Nro. 2
		Pregunta Nro. 3
	Costos de ruptura de stock	Pregunta Nro. 4 Pregunta Nro. 5
Estructura del inventario	Existencias básicas	Pregunta Nro. 6
	Stock de seguridad	Pregunta Nro. 7
		Pregunta Nro. 8
	Existencias provisorias	Pregunta Nro. 9
Representación del inventario	Variación en la demanda	Pregunta Nro. 10
		Pregunta Nro. 11
	Tiempo de reposición	Pregunta Nro. 12
		Pregunta Nro. 13 Pregunta Nro. 14

Para la variable Gestión de inventarios se formularon 14 preguntas las cuales fueron validados por 5 expertos en la materia. Posterior a ellos se procedió a realizar la encuesta a los 50 colaboradores de la empresa donde está desarrollando la tesis.

Dimensión Gestión de compras

El cuestionario se dividió en los siguientes indicadores y dimensiones en referencia a la Gestión de compras.

Tabla 5

Tabla Categorización de las variables Gestión de inventarios

Dimensión	Indicador	Nro. de pregunta
Investigación y selección de proveedores	Precio	Pregunta Nro. 15
		Pregunta Nro. 16
	Calidad	Pregunta Nro. 17
		Pregunta Nro. 18
		Pregunta Nro. 19
	Cantidad mínima de pedido	Pregunta Nro. 20
Negociación con el proveedor	Acuerdos comerciales	Pregunta Nro. 21
	Tarifas fijas	Pregunta Nro. 22
		Pregunta Nro. 23
	Condiciones de pago	Pregunta Nro. 24
Control de la recepción de materiales	Cumplimiento con fecha de entrega	Pregunta Nro. 26
		Pregunta Nro. 27
	Entregas completas	Pregunta Nro. 28

Para la variable Gestión de compras se formularon 14 preguntas las cuales fueron validados por 5 expertos en la materia. Posterior a ellos se procedió a realizar la encuesta a los 50 colaboradores de la empresa donde está desarrollando la tesis.

Escala de Likert

La herramienta (cuestionario) para realizar el censo, está establecida con 28 preguntas cerradas que conllevan a respuestas de tipo Likert, dichas preguntas están armadas en base a indicadores, que son medibles.

Según Blanco y Alvarado (2005) la escala de Likert son componentes que mantiene una relación jerárquica de ítems, cada uno de ellos actúa como una incitación y la persona al responder se ubica en un proceso de términos en relación a la intensidad de sus repuestas, dando como resultado que los ítems de escala sean definidos como preguntas de intensidad.

Se utilizó la escala de Likert desde el 1 al 5, donde en la siguiente tabla se indica la representación de cada escala.

Tabla 6

Tabla Escala de Likert

Escala numérica	Representación
1	Totalmente de acuerdo
2	De acuerdo
3	Neutral
4	Desacuerdo
5	Totalmente desacuerdo

Validez del instrumento

El instrumento de la investigación fue sometido a juicios de 5 expertos, los cuales validaron cada pregunta e indicaron sus recomendaciones tomando como base su experiencia y reconocimiento profesional. A continuación, se mencionan a los expertos y sus especialidades:

Tabla 7*Validación de expertos*

Cargo	N° de experto	DNI	Especialidad
Mag.	Vílchez Túpac, Ana María	45792969	Supply Chain Management
Mag.	Romero Alarcón, Naty Alejandrina	41005435	Calidad e Investigación
Mag.	Minchola Guardia, Renzo Daniel	45614158	Logística
Mag.	Márquez Peirano, Alejandro	07704715	Logística
Mag.	Schettini Neira, Gino	09640947	Comercio Exterior

Las aprobaciones con las respectivas firmas de los expertos se encuentran en el Apéndice de esta investigación.

Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad del instrumento. Según Hernández et al. (2014) “Es el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes” (p. 200).

De acuerdo a la confiabilidad de la encuesta del presente trabajo de investigación ayuda a definir si nuestra encuesta arrojaba respuesta consistente en referencia a las variables que se estudiaron. El coeficiente del presente trabajo de investigación fue analizado mediante los siguientes criterios:

- Coeficiente Alfa de Cronbach > 0.90 es Confiabilidad muy alta
- Coeficiente Alfa de Cronbach > 0.80 es Confiabilidad alta
- Coeficiente Alfa de Cronbach > 0.70 es Confiabilidad aceptable
- Coeficiente Alfa de Cronbach > 0.60 es Confiabilidad baja
- Coeficiente Alfa de Cronbach > 0.50 es Confiabilidad muy baja
- Coeficiente Alfa de Cronbach < 0.50 es Confiabilidad inaceptable

Se han considerado los resultados de los cuestionarios resueltos por 50 colaboradores de la empresa maquiladora de productos cosméticos y el instrumento compuesto por 28 preguntas que se desarrollaron con finalidad de mostrar la confiabilidad del instrumento, y con los resultados se procedió al cálculo del coeficiente del Alfa de Cronbach mediante el programa SPSS

Tabla 8

Coeficiente alfa de Cronbach

Estadística de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.868	28

El presente instrumento es confiable puesto que el coeficiente alfa de Cronbach que se obtuvo a través de programa de SPSS fue de 0.868 es cual es aceptable (confiabilidad alta).

Tabla 9

Resumen de procesamiento de datos

Resumen de procesamiento de casos			
		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.

La Tabla 9 indica que se analizaron a 50 personas siendo casos excluidos 0, por lo tanto, se obtuvo 50 casos válidos.

Tabla 10*Estadísticas de total de elementos*

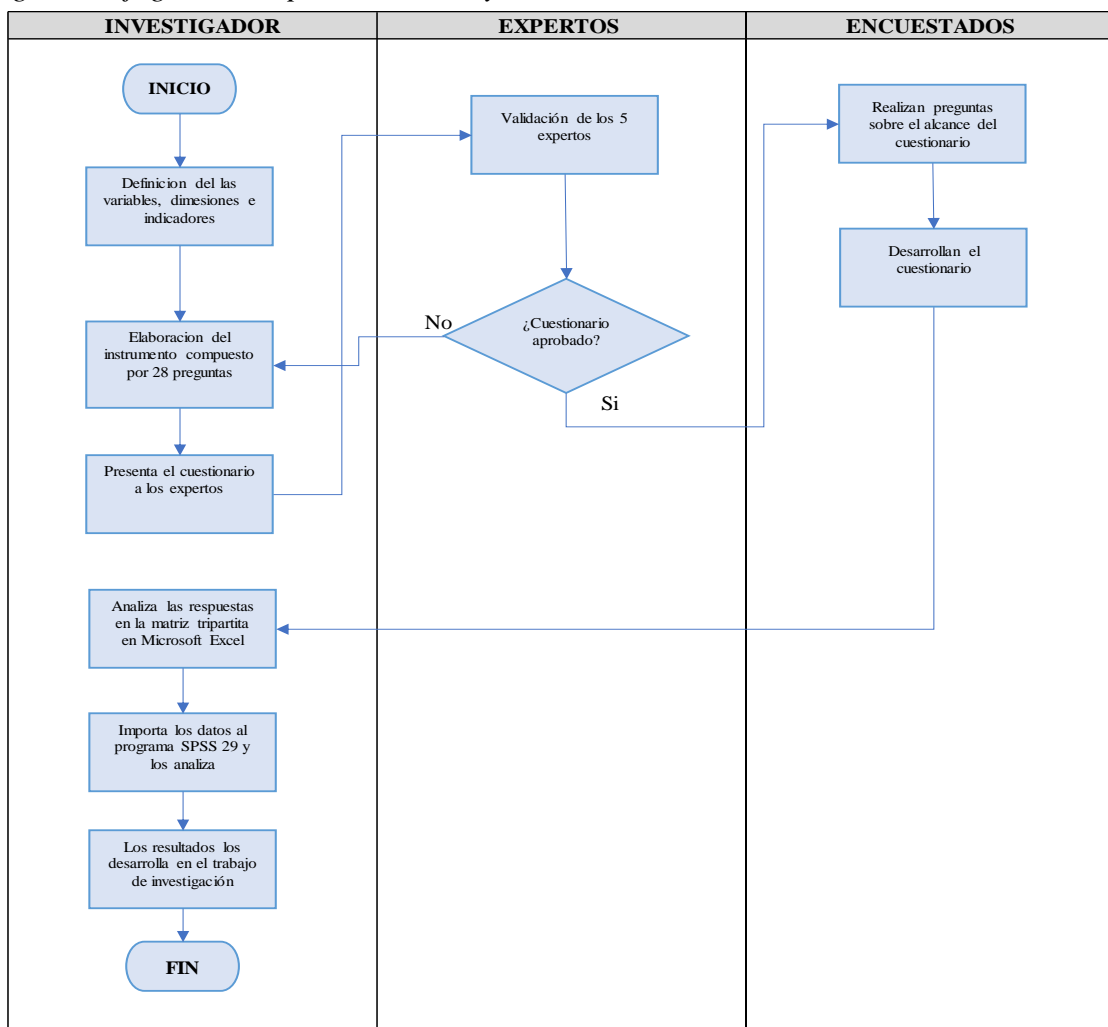
Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	69.70	163.439	.262	.785
P2	69.98	162.347	.253	.785
P3	70.32	159.691	.380	.779
P4	71.28	169.512	.163	.788
P5	70.20	155.102	.511	.772
P6	70.06	157.527	.450	.775
P7	71.24	167.288	.233	.786
P8	70.40	161.020	.358	.780
P9	70.04	152.284	.557	.769
P10	70.34	156.229	.465	.774
P11	70.22	159.481	.422	.777
P12	70.28	161.471	.401	.779
P13	70.44	154.904	.660	.768
P14	70.68	166.589	.207	.787
P15	70.26	163.870	.243	.785
P16	70.20	171.796	.002	.796
P17	70.32	166.263	.151	.791
P18	70.26	163.625	.216	.787
P19	70.76	161.207	.333	.781
P20	70.00	159.918	.340	.781
P21	70.90	170.704	.053	.793
P22	70.36	163.337	.270	.784
P23	70.48	163.602	.335	.782
P24	70.76	167.574	.149	.789
P25	70.16	159.076	.360	.780
P26	70.22	160.502	.354	.780
P27	70.40	171.469	.015	.795
P28	70.20	158.163	.379	.779

5. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

La técnica utilizada para el presente trabajo de investigación fue la encuesta, el cual tuvo como objetivo recopilar información, la cual permitió saber la opinión de los colaboradores de la empresa maquiladora de productos cosméticos; los resultados fueron trabajados en Microsoft Excel previo hacer importados al programa SPSS versión 29.0 para poder desarrollar la estadística de los resultados.

Figura 4

Figura Flujoograma del procesamiento y análisis de datos



Nota. En la figura se observa el flujo de procesos que se empleó para el procesamiento de datos de esta tesis.

6. Procedimiento de ejecución de estudio

Para el desarrollo de esta investigación se ejecutaron las siguientes etapas que se indican a continuación:

- Desarrollo de la matriz A.Q.P. (¿A dónde? - ¿Quiénes? - Problema) para lograr identificar los problemas y elección del título de investigación.
- Desarrollo del planteamiento de estudio, diagnóstico, pronóstico y control de pronóstico.
- Formulación del problema principal y problemas específicos.
- Formulación de objetivos generales y específicos.
- Justificación, alcance y limitaciones del estudio.
- Investigación de antecedentes nacionales e internacionales en línea a las variables de la tesis
- Investigación y elaboración del marco teórico, marco legal, marco histórico en referencia a las variables de la tesis.
- Planteamiento de hipótesis general y específicas.
- Elaboración de la matriz de consistencia y operacionalización de las variables
- Elaboración de la metodología de la investigación.
- Elaboración y validación del instrumento por juicio de expertos
- Recolección de datos y análisis de resultados.
- Elaboración del informe final.
- Elaboración del benchmarking y plan de mejora.
- Desarrollo de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Datos cuantitativos

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en una empresa maquiladora de productos cosméticos, en la cual se encuestaron a 50 personas las cuales fueron parte del censo. En esta parte de la investigación se mostrarán las tablas y figuras que han sido elaborados de los resultados del censo realizados en la empresa de estudio.

Resultados sociodemográficos

Tabla 11

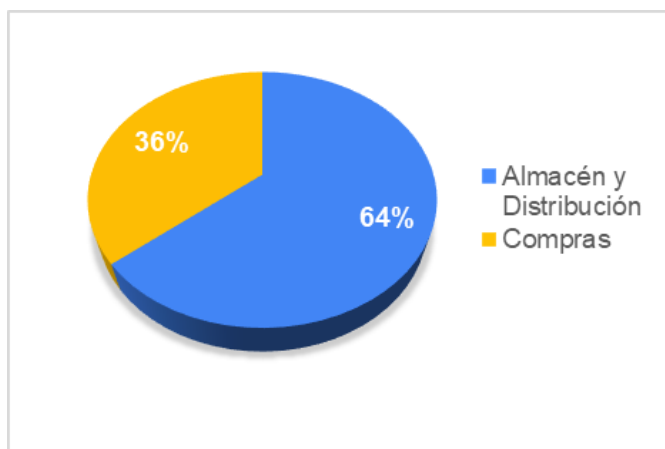
Resultados sociodemográficos del área a la que pertenece los encuestados

Área	Cant. de trabajadores	Representación porcentual (%)
Almacén y Distribución	32	64%
Compras	18	36%
Total	50	100%

En la Tabla 11 se puede observar que 32 trabajadores de la empresa son del área de almacén y distribución representando un 64% de los encuestados. Del área de compras son 18 trabajadores lo cual representa un 36% de los encuestados. Se puede inferir que mayor capacidad laboral tiene el área de almacén y distribución en la empresa.

Figura 5

Resultados sociodemográficos del área a la que pertenece los encuestados

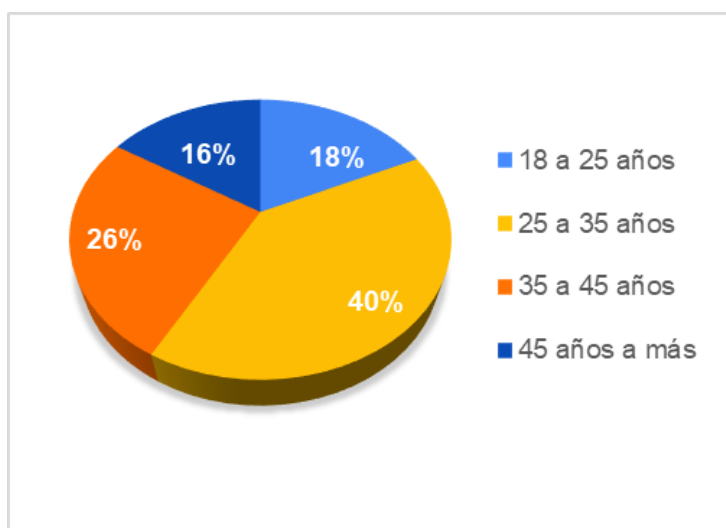


En la tabla 11 y figura 5 se puede observar que el 64% pertenece al área de almacén y distribución y el 36% de los encuestados pertenece al área de compras.

Tabla 12

Resultados sociodemográficos por edad

Rango de edad	Frecuencia	Representación porcentual (%)
18 a 25 años	9	18%
25 a 35 años	20	40%
35 a 45 años	13	26%
45 años a más	8	16%
Total general	50	100%

Figura 6*Resultados sociodemográficos por edad*

En la tabla 12 y figura 6 se puede observar que el 40% de los encuestados tiene entre 25 a 35 años, el 26% tiene entre 35 a 45 años, 18% tiene entre 18 a 25 años y el 16% tiene de 45 años a más.

Resultados descriptivos

Tabla 13*Resultados descriptivos del indicador costo de realizar un pedido*

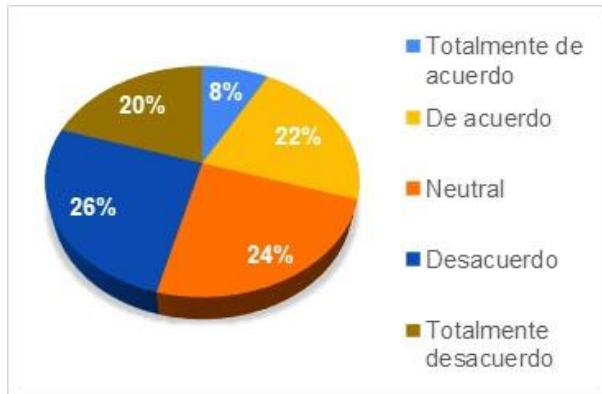
1.- ¿Considera Ud. que emitir pedidos con frecuencia por inventarios de alta rotación, elevan los costos de emitir ordenes de compras?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	4	8%
De acuerdo	11	22%
Neutral	12	24%
Desacuerdo	13	26%
Totalmente desacuerdo	10	20%
Total	50	100%

Figura 7

Resultados descriptivos del indicador costo de realizar un pedido

1.- ¿Considera Ud. que emitir pedidos con frecuencia por inventarios de alta rotación, elevan los costos de emitir ordenes de compras?



En la tabla 13 y figura 7 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador costo de realizar un pedido, donde se interpreta que 4 encuestados que representan el 8% están totalmente de acuerdo, 11 encuestados que representa el 22% están de acuerdo, 12 encuestados que representan el 24% tienen una posición neutral, 13 encuestados que representa el 26% están en desacuerdo y 10 encuestados que representa el 20% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 1.

Tabla 14

Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario

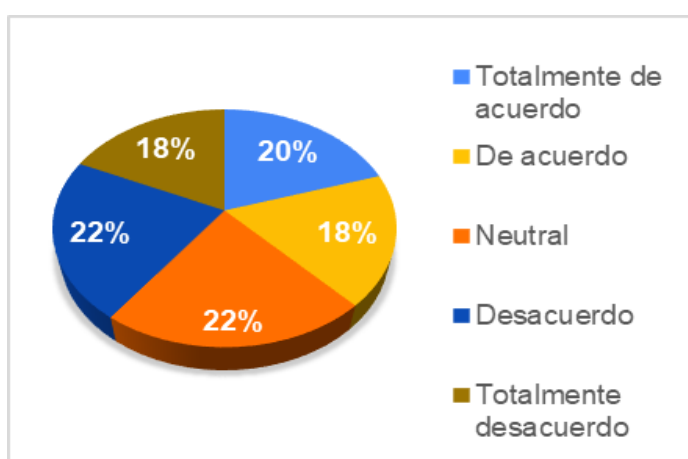
2.- ¿Considera Ud. que los alquileres de maquinarias como montacargas, apiladores y carretillas hidráulicas aumentan el costo de mantener inventario?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	10	20%
De acuerdo	9	18%
Neutral	11	22%
Desacuerdo	11	22%
Totalmente desacuerdo	9	18%
Total	50	100%

Figura 8

Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario

2.- ¿Considera Ud. que los alquileres de maquinarias como montacargas, apiladores y carretillas hidráulicas aumentan el costo de mantener inventario?



En la tabla 14 y figura 8 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador costo de mantener inventario, donde se interpreta que 10 encuestados que representan el 20% están totalmente de acuerdo, 9

encuestados que representa el 18% están de acuerdo, 11 encuestados que representan el 22% tienen una posición neutral, 11 encuestados que representa el 22% están en desacuerdo y 9 encuestados que representa el 18% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 2.

Tabla 15

Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario

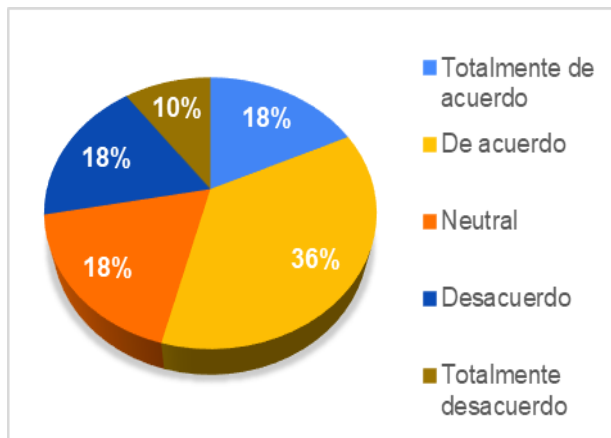
3.- ¿Considera Ud. que mantener sobre stock en el inventario aumenta el costo de mantener inventario?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	9	18%
De acuerdo	18	36%
Neutral	9	18%
Desacuerdo	9	18%
Totalmente desacuerdo	5	10%
Total	50	100%

Figura 9

Resultados descriptivos del indicador costo de mantener inventario

3.- ¿Considera Ud. que mantener sobre stock en el inventario aumenta el costo de mantener inventario?



En la tabla 15 y figura 9 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador costo de mantener inventario, donde se interpreta que 9 encuestados que representan el 18% están totalmente de acuerdo, 18 encuestados que representa el 36% están de acuerdo, 9 encuestados que representan el 18% tienen una posición neutral, 9 encuestados que representa el 18% están en desacuerdo y 5 encuestados que representa el 10% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 3.

Tabla 16

Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock

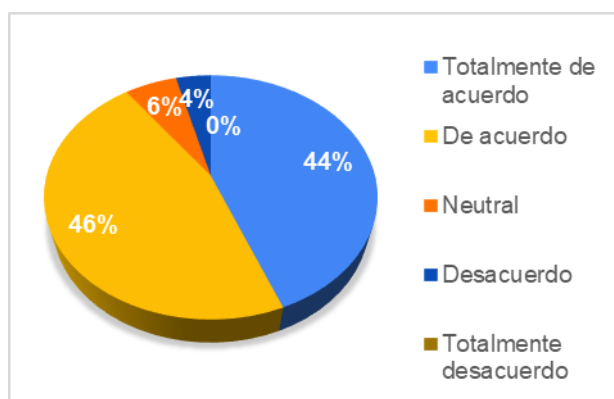
4.- ¿Considera Ud. que una mala planificación de la demanda ocasione quiebre de stock?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	22	44%
De acuerdo	23	46%
Neutral	3	6%
Desacuerdo	2	4%
Totalmente desacuerdo	0	0%
Total	50	100%

Figura 10

Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock

4.- ¿Considera Ud. que una mala planificación de la demanda ocasione quiebre de stock?



En la tabla 16 y figura 10 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador ruptura de stock, donde se interpreta que 22 encuestados que representan el 44% están totalmente de acuerdo, 23 encuestados que representa el 46% están de acuerdo, 3 encuestados que representan el 6% tienen una posición neutral, 2 encuestados que representa el 4% están en desacuerdo y 0% totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 4.

Tabla 17

Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock

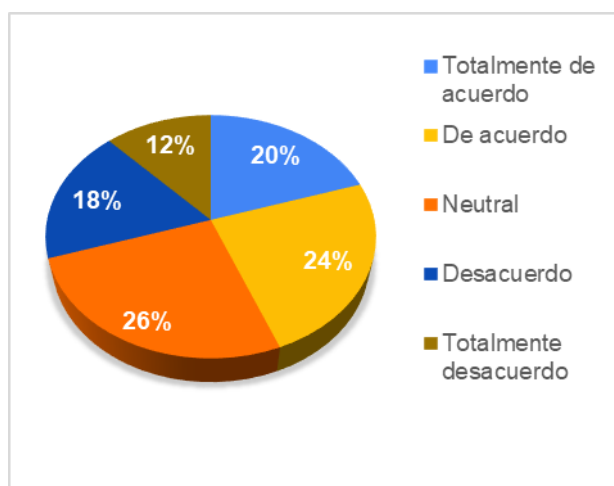
5.- ¿Considera Ud. que un mal control del inventario ocasione quiebre de stock?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	10	20%
De acuerdo	12	24%
Neutral	13	26%
Desacuerdo	9	18%
Totalmente desacuerdo	6	12%
Total	50	100%

Figura 11

Resultados descriptivos del indicador costo de ruptura de stock

5.- ¿Considera Ud. que un mal control del inventario ocasione quiebre de stock?



En la tabla 17 y figura 11 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador ruptura de stock, donde se interpreta que 10 encuestados que representan el 20% están totalmente de acuerdo, 12 encuestados que representa el 24% están de acuerdo, 13 encuestados que representan el 26% tienen una

posición neutral, 9 encuestados que representa el 18% están en desacuerdo y 6 encuestados que representa el 12% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 5.

Tabla 18

Resultados descriptivos del indicador existencias básicas

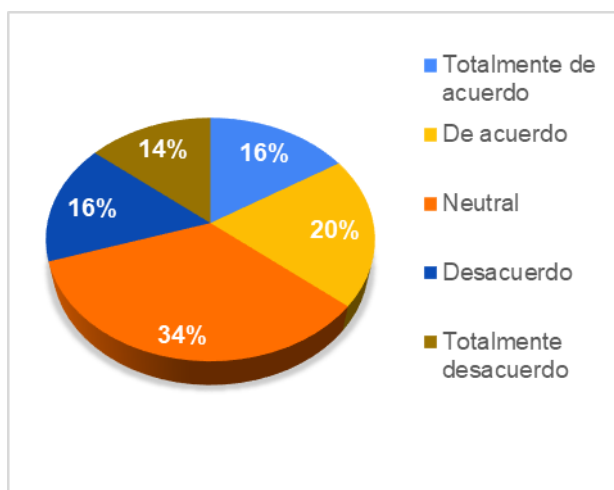
6.- ¿Considera Ud. que las existencias básicas como los materiales indirectos para producción, tienen una correcta política de stock mínimo?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	8	16%
De acuerdo	10	20%
Neutral	17	34%
Desacuerdo	8	16%
Totalmente desacuerdo	7	14%
Total	50	100%

Figura 12

Resultados descriptivos del indicador existencias básicas

6.- ¿Considera Ud. que las existencias básicas como los materiales indirectos para producción, tienen una correcta política de stock mínimo?



En la tabla 18 y figura 12 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión estructura del inventario y el indicador existencias básicas, donde se interpreta que 8 encuestados que representan el 16% están totalmente de acuerdo, 10 encuestados que representa el 20% están de acuerdo, 17 encuestados que representan el 34% tienen una posición neutral, 8 encuestados que representa el 16% están en desacuerdo y 7 encuestados que representa el 14% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 6.

Tabla 19

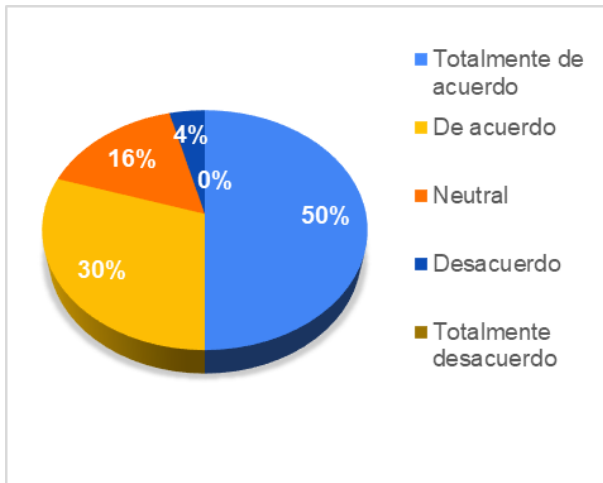
Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad

7.- ¿Está de acuerdo en mantener stock de seguridad de los SKU de alta rotación?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	25	50%
De acuerdo	15	30%
Neutral	8	16%
Desacuerdo	2	4%
Totalmente desacuerdo	0	0%
Total	50	100%

Figura 13*Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad*

7.- ¿Está de acuerdo en mantener stock de seguridad de los SKU de alta rotación?



En la tabla 19 y figura 13 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador stock de seguridad, donde se interpreta que 25 encuestados que representan el 50% están totalmente de acuerdo, 15 encuestados que representa el 30% están de acuerdo, 8 encuestados que representan el 16% tienen una posición neutral, 2 encuestados que representa el 4% están en desacuerdo y 0% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 7.

Tabla 20

Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad

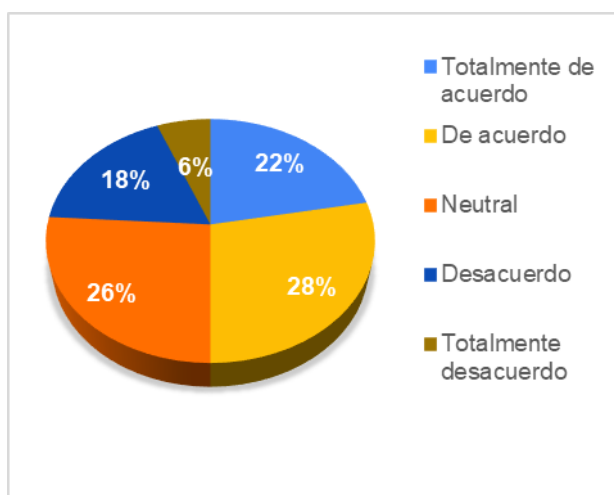
8.- ¿Considera Ud. que el stock de seguridad está en relación a la rotación del sku?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	11	22%
De acuerdo	14	28%
Neutral	13	26%
Desacuerdo	9	18%
Totalmente desacuerdo	3	6%
Total	50	100%

Figura 14

Resultados descriptivos del indicador stock de seguridad

8.- ¿Considera Ud. que el stock de seguridad está en relación a la rotación del sku?



En la tabla 20 y figura 14 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador stock de seguridad, donde se interpreta que 11 encuestados que representan el 22% están totalmente de acuerdo, 14 encuestados que representa el 28% están de acuerdo, 13 encuestados que representan el 26% tienen una

posición neutral, 9 encuestados que representa el 18% están en desacuerdo y 3 encuestados que representa el 6% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 8.

Tabla 21

Resultados descriptivos del indicador existencias provisionarias

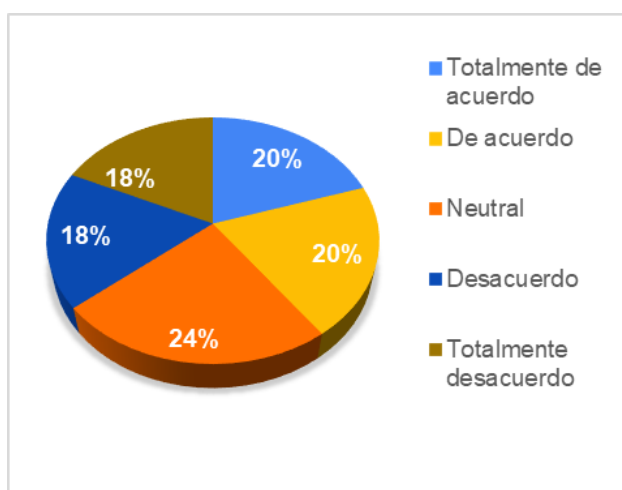
9.- ¿Considera Ud. que la empresa deba de mantener inventario a largo plazo que pueda ser necesitado de manera adicional en caso a crecimientos futuros de la demanda?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	10	20%
De acuerdo	10	20%
Neutral	12	24%
Desacuerdo	9	18%
Totalmente desacuerdo	9	18%
Total	50	100%

Figura 15

Resultados descriptivos del indicador existencias provisionarias

9.- ¿Considera Ud. que la empresa deba de mantener inventario a largo plazo que pueda ser necesitado de manera adicional en caso a crecimientos futuros de la demanda?



En la tabla 21 y figura 15 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión tamaño del inventario y el indicador existencias provisorias, donde se interpreta que 10 encuestados que representan el 20% están totalmente de acuerdo, 10 encuestados que representa el 20% están de acuerdo, 12 encuestados que representan el 24% tienen una posición neutral, 9 encuestados que representa el 18% están en desacuerdo y 9 encuestados que representa el 18% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 9.

Tabla 22

Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda

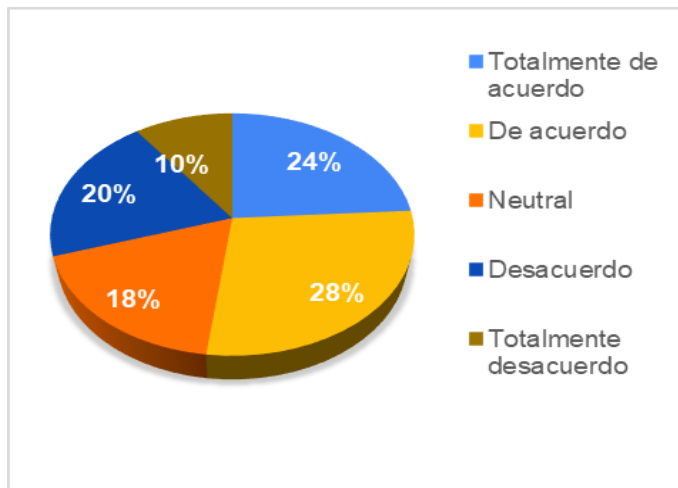
10.- ¿Considera Ud. que la empresa prevé con anticipación las variaciones que se puedan dar en la demanda?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	12	24%
De acuerdo	14	28%
Neutral	9	18%
Desacuerdo	10	20%
Totalmente desacuerdo	5	10%
Total	50	100%

Figura 16

Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda

10.- ¿Considera Ud. que la empresa prevé con anticipación las variaciones que se puedan dar en la demanda?



En la tabla 22 y figura 16 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión representación del inventario y el indicador variación de la demanda, donde se interpreta que 12 encuestados que representan el 24% están totalmente de acuerdo, 14 encuestados que representa el 28% están de acuerdo, 9 encuestados que representan el 18% tienen una posición neutral, 10 encuestados que representa el 20% están en desacuerdo y 5 encuestados que representa el 10% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 10.

Tabla 23

Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda

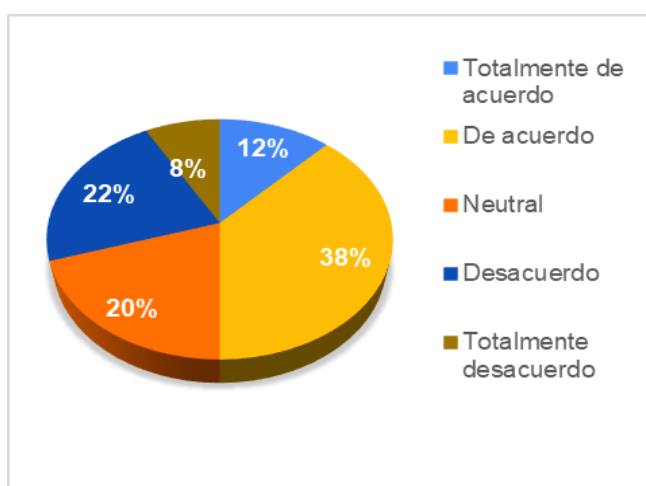
11.- ¿Considera Ud. que la empresa brinda soluciones rápidas y eficientes ante los cambios de la demanda?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	6	12%
De acuerdo	19	38%
Neutral	10	20%
Desacuerdo	11	22%
Totalmente desacuerdo	4	8%
Total	50	100%

Figura 17

Resultados descriptivos del indicador variación de la demanda

11.- ¿Considera Ud. que la empresa brinda soluciones rápidas y eficientes ante los cambios de la demanda?



En la tabla 23 y figura 17 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión representación del inventario y el indicador variación de la demanda, donde se

interpreta que 6 encuestados que representan el 12% están totalmente de acuerdo, 19 encuestados que representa el 38% están de acuerdo, 10 encuestados que representan el 20% tienen una posición neutral, 11 encuestados que representa el 22% están en desacuerdo y 4 encuestados que representa el 8% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 11.

Tabla 24

Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición

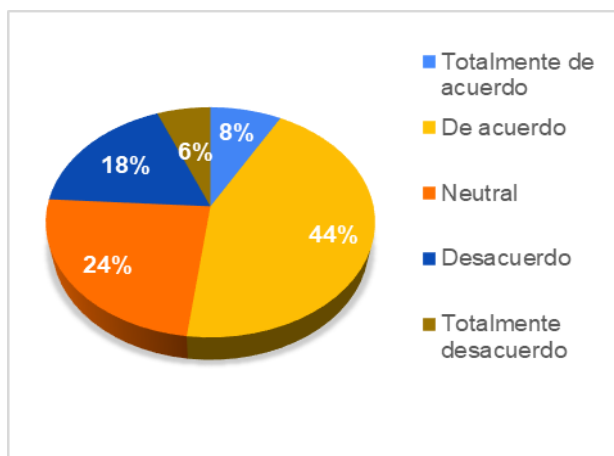
12.- ¿Considera Ud. que el inventario se repone en las fechas programadas?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	4	8%
De acuerdo	22	44%
Neutral	12	24%
Desacuerdo	9	18%
Totalmente desacuerdo	3	6%
Total	50	100%

Figura 18

Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición

12.- ¿Considera Ud. que el inventario se repone en las fechas programadas?



En la tabla 24 y figura 18 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión representación del inventario y el indicador tiempo de reposición, donde se interpreta que 4 encuestados que representan el 8% están totalmente de acuerdo, 22 encuestados que representa el 44% están de acuerdo, 12 encuestados que representan el 24% tienen una posición neutral, 9 encuestados que representa el 18% están en desacuerdo y 3 encuestados que representa el 6% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 12.

Tabla 25

Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición

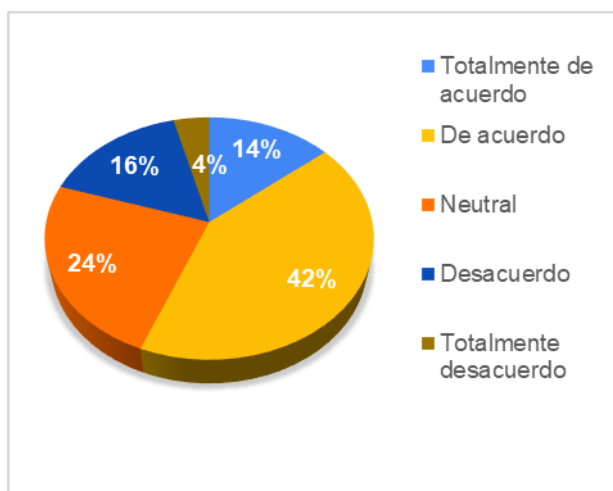
13.- ¿Considera Ud. que la empresa brinda óptimos tiempos de espera para la reposición del inventario?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	7	14%
De acuerdo	21	42%
Neutral	12	24%
Desacuerdo	8	16%
Totalmente desacuerdo	2	4%
Total	50	100%

Figura 19

Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición

13.- ¿Considera Ud. que la empresa brinda óptimos tiempos de espera para la reposición del inventario?



En la tabla 25 y figura 19 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión representación del inventario y el indicador tiempo de reposición, donde se interpreta que 7 encuestados que representan el 14% están totalmente de acuerdo, 21 encuestados que representa el 42% están de acuerdo, 12 encuestados que representan el 24% tienen una posición neutral, 8 encuestados que representa el 16% están en desacuerdo y 2 encuestados que representa el 4% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 13.

Tabla 26

Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición

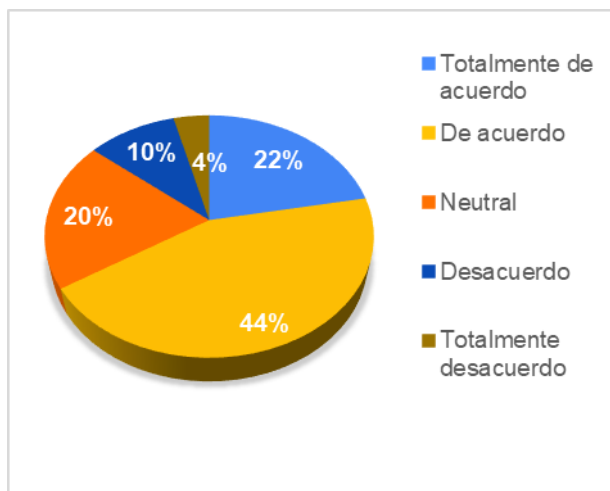
14.- ¿Considera Ud. que la reposición del inventario va en relación a la magnitud de la rotación del inventario de cada SKU?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	11	22%
De acuerdo	22	44%
Neutral	10	20%
Desacuerdo	5	10%
Totalmente desacuerdo	2	4%
Total	50	100%

Figura 20

Resultados descriptivos del indicador tiempo de reposición

14.- ¿Considera Ud. que la reposición del inventario va en relación a la magnitud de la rotación del inventario de cada SKU?



En la tabla 26 y figura 20 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión representación del inventario y el indicador tiempo de reposición, donde se interpreta que 11 encuestados que representan el 22% están totalmente de acuerdo, 22 encuestados que representa el 44% están de acuerdo, 10 encuestados que representan el 20% tienen una posición neutral, 5 encuestados que representa el 10% están en desacuerdo y 2 encuestados que representa el 4% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 14.

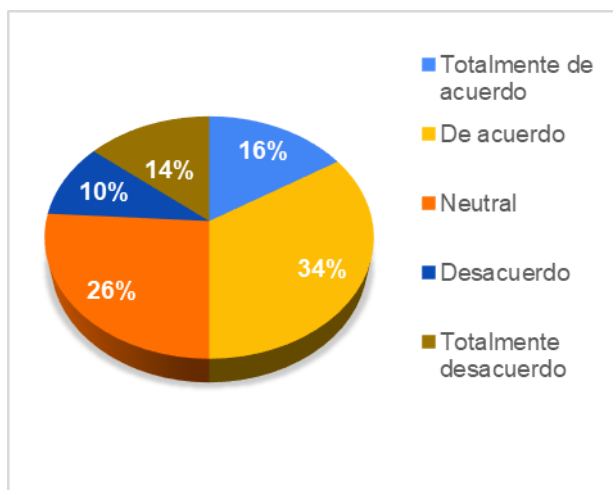
Tabla 27*Resultados descriptivos del indicador precio*

15.- ¿Considera Ud. que los precios de compras de bienes están de acuerdo al mercado?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	8	16%
De acuerdo	17	34%
Neutral	13	26%
Desacuerdo	5	10%
Totalmente desacuerdo	7	14%
Total	50	100%

Figura 21*Resultados descriptivos del indicador precio*

15.- ¿Considera Ud. que los precios de compras de bienes están de acuerdo al mercado?



En la tabla 27 y figura 21 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión investigación y selección de proveedores y el indicador precio, donde se interpreta que 8 encuestados que representan el 16% están totalmente de acuerdo, 17 encuestados que representa el 34% están de acuerdo, 13 encuestados que representan el 26%

tienen una posición neutral, 5 encuestados que representa el 10% están en desacuerdo y 7 encuestados que representa el 14% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 15.

Tabla 28

Resultados descriptivos del indicador precio

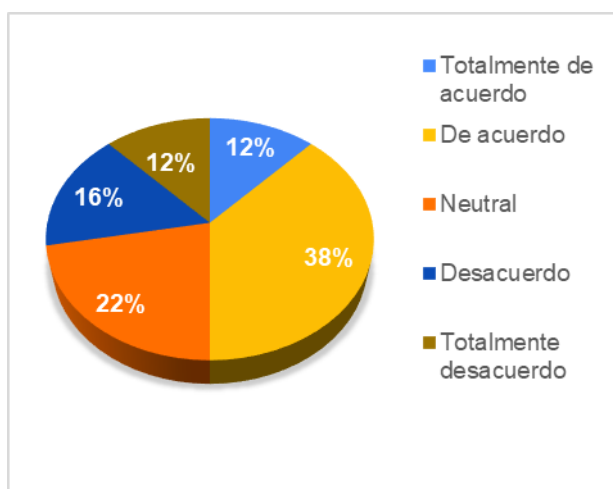
16.- ¿Considera Ud. que los precios de compras de bienes son muy variables?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	6	12%
De acuerdo	19	38%
Neutral	11	22%
Desacuerdo	8	16%
Totalmente desacuerdo	6	12%
Total	50	100%

Figura 22

Resultados descriptivos del indicador precio

16.- ¿Considera Ud. que los precios de compras de bienes son muy variables?



En la tabla 28 y figura 22 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión investigación y selección de proveedores y el indicador precio, donde se interpreta que 6 encuestados que representan el 12% están totalmente de acuerdo, 19 encuestados que representa el 38% están de acuerdo, 11 encuestados que representan el 22% tienen una posición neutral, 8 encuestados que representa el 16% están en desacuerdo y 6 encuestados que representa el 12% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 16.

Tabla 29

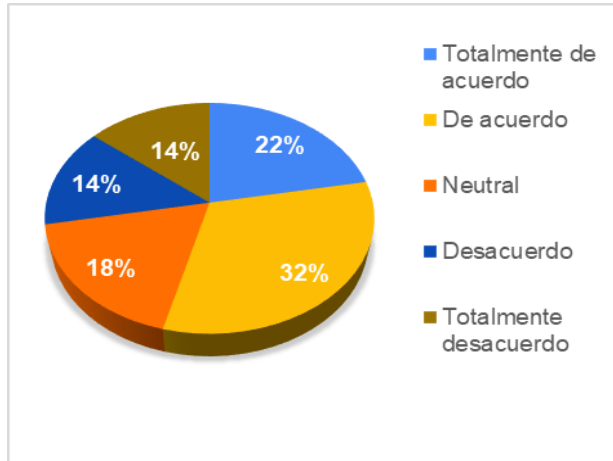
Resultados descriptivos del indicador calidad

17.- ¿Considera Ud. que los bienes comprados son de buena calidad?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	11	22%
De acuerdo	16	32%
Neutral	9	18%
Desacuerdo	7	14%
Totalmente desacuerdo	7	14%
Total	50	100%

Figura 23*Resultados descriptivos del indicador calidad*

17.- ¿Considera Ud. que los bienes comprados son de buena calidad?



En la tabla 29 y figura 23 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión investigación y selección de proveedores y el indicador calidad, donde se interpreta que 11 encuestados que representan el 22% están totalmente de acuerdo, 16 encuestados que representa el 32% están de acuerdo, 9 encuestados que representan el 18% tienen una posición neutral, 7 encuestados que representa el 14% están en desacuerdo y 7 encuestados que representa el 14% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 17.

Tabla 30

Resultados descriptivos del indicador calidad

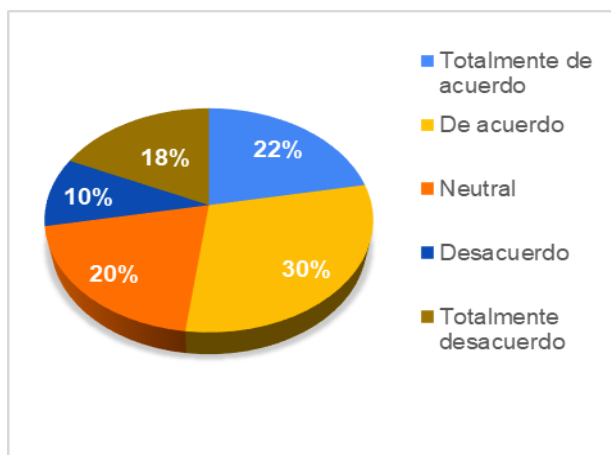
18.- ¿Considera Ud. que se sigue manteniendo la calidad de los bienes que se compran actualmente?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	11	22%
De acuerdo	15	30%
Neutral	10	20%
Desacuerdo	5	10%
Totalmente desacuerdo	9	18%
Total	50	100%

Figura 24

Resultados descriptivos del indicador calidad

18.- ¿Considera Ud. que se sigue manteniendo la calidad de los bienes que se compran actualmente?



En la tabla 30 y figura 24 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión investigación y selección de proveedores y el indicador calidad, donde se interpreta que 11 encuestados que representan el 22% están totalmente de acuerdo, 15 encuestados que representa el 30% están de acuerdo, 10 encuestados que representan el 20% tienen una posición neutral, 5 encuestados que representa el 10% están en desacuerdo y 9

encuestados que representa el 18% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 18.

Tabla 31

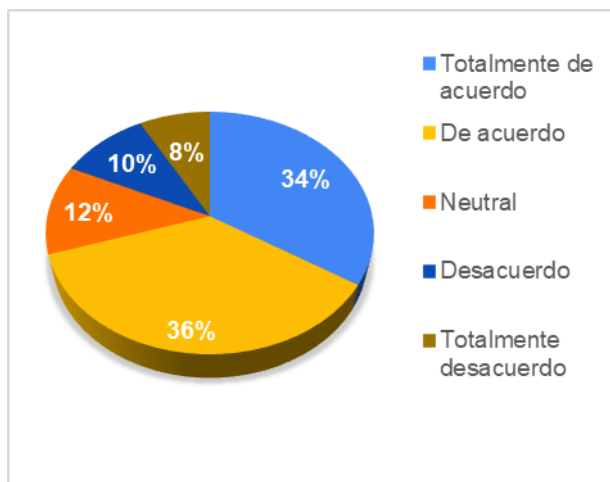
Resultados descriptivos del indicador calidad

19.- ¿Considera Ud. que la calidad de los bienes comprados tiene implicancia en la calidad de los productos terminados?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	17	34%
De acuerdo	18	36%
Neutral	6	12%
Desacuerdo	5	10%
Totalmente desacuerdo	4	8%
Total	50	100%

Figura 25*Resultados descriptivos del indicador calidad*

19.- ¿Considera Ud. que la calidad de los bienes comprados tiene implicancia en la calidad de los productos terminados?



En la tabla 31 y figura 25 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión investigación y selección de proveedores y el indicador calidad, donde se interpreta que 17 encuestados que representan el 34% están totalmente de acuerdo, 18 encuestados que representa el 36% están de acuerdo, 6 encuestados que representan el 12% tienen una posición neutral, 5 encuestados que representa el 10% están en desacuerdo y 4 encuestados que representa el 8% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 19.

Tabla 32

Resultados descriptivos del indicador cantidad mínima de pedido

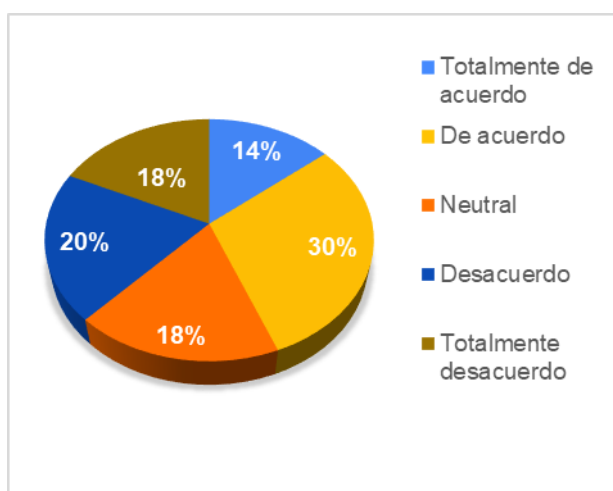
20.- ¿Considera Ud. que la cantidad mínima de pedido por SKU es óptima para no generar sobrestock?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	7	14%
De acuerdo	15	30%
Neutral	9	18%
Desacuerdo	10	20%
Totalmente desacuerdo	9	18%
Total	50	100%

Figura 26

Resultados descriptivos del indicador cantidad mínima de pedido

20.- ¿Considera Ud. que la cantidad mínima de pedido por SKU es óptima para no generar sobrestock?



En la tabla 32 y figura 26 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión investigación y selección de proveedores y el indicador cantidad mínima de

pedido, donde se interpreta que 7 encuestados que representan el 14% están totalmente de acuerdo, 15 encuestados que representa el 30% están de acuerdo, 9 encuestados que representan el 18% tienen una posición neutral, 10 encuestados que representa el 20% están en desacuerdo y 9 encuestados que representa el 18% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 20.

Tabla 33

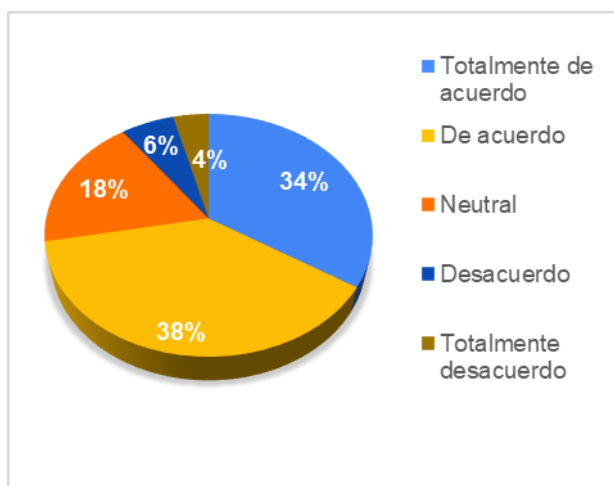
Resultados descriptivos del indicador acuerdos comerciales

21.- ¿Considera Ud. que los acuerdos comerciales entre la empresa y los proveedores facilita a lograr los objetivos establecidos?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	17	34%
De acuerdo	19	38%
Neutral	9	18%
Desacuerdo	3	6%
Totalmente desacuerdo	2	4%
Total	50	100%

Figura 27*Resultados descriptivos del indicador acuerdos comerciales*

21.- ¿Considera Ud. que los acuerdos comerciales entre la empresa y los proveedores facilita a lograr los objetivos establecidos?



En la tabla 33 y figura 27 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión negociación con el proveedor y el indicador acuerdo comerciales, donde se interpreta que 17 encuestados que representan el 34% están totalmente de acuerdo, 19 encuestados que representa el 38% están de acuerdo, 9 encuestados que representan el 18% tienen una posición neutral, 3 encuestados que representa el 6% están en desacuerdo y 2 encuestados que representa el 4% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 21.

Tabla 34

Resultados descriptivos del indicador tarifa fija

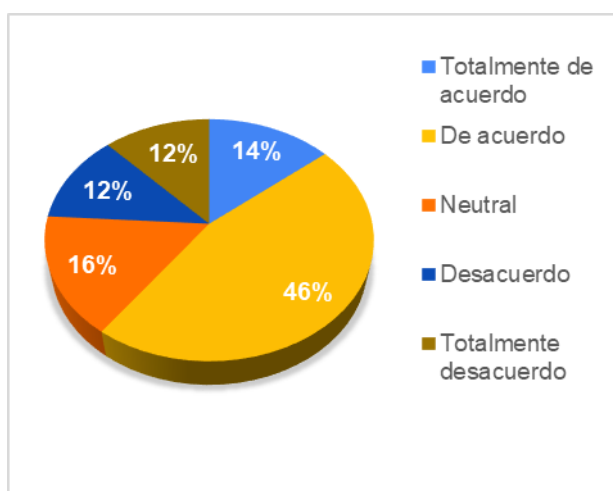
22.- ¿Considera Ud. que los precios fijos de compra son respetados por el proveedor?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	7	14%
De acuerdo	23	46%
Neutral	8	16%
Desacuerdo	6	12%
Totalmente desacuerdo	6	12%
Total	50	100%

Figura 28

Resultados descriptivos del indicador tarifa fija

22.- ¿Considera Ud. que los precios fijos de compra son respetados por el proveedor?



En la tabla 34 y figura 28 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión negociación con el proveedor y el indicador tarifas fijas, donde se interpreta que 7 encuestados que representan el 14% están totalmente de acuerdo, 23 encuestados que representa el 46% están de acuerdo, 8 encuestados que representan el 16% tienen una

posición neutral, 6 encuestados que representa el 12% están en desacuerdo y 6 encuestados que representa el 12% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 22.

Tabla 35

Resultados descriptivos del indicador tarifa fija

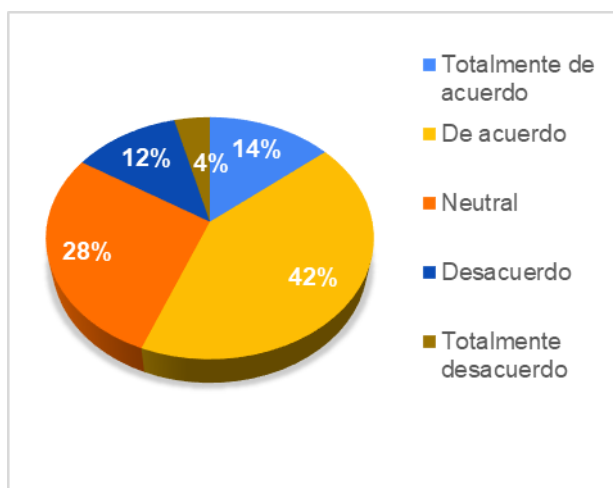
23.- ¿Considera Ud. que el tiempo por el cual se han fijado los precios de compra de bienes es el adecuado?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	7	14%
De acuerdo	21	42%
Neutral	14	28%
Desacuerdo	6	12%
Totalmente desacuerdo	2	4%
Total	50	100%

Figura 29

Resultados descriptivos del indicador tarifa fija

23.- ¿Considera Ud. que el tiempo por el cual se han fijado los precios de compra de bienes es el adecuado?



En la tabla 35 y figura 29 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión negociación con el proveedor y el indicador tarifas fijas, donde se interpreta que 7 encuestados que representan el 14% están totalmente de acuerdo, 21 encuestados que representa el 42% están de acuerdo, 14 encuestados que representan el 28% tienen una posición neutral, 6 encuestados que representa el 12% están en desacuerdo y 2 encuestados que representa el 4% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 23.

Tabla 36

Resultados descriptivos del indicador condición de pago

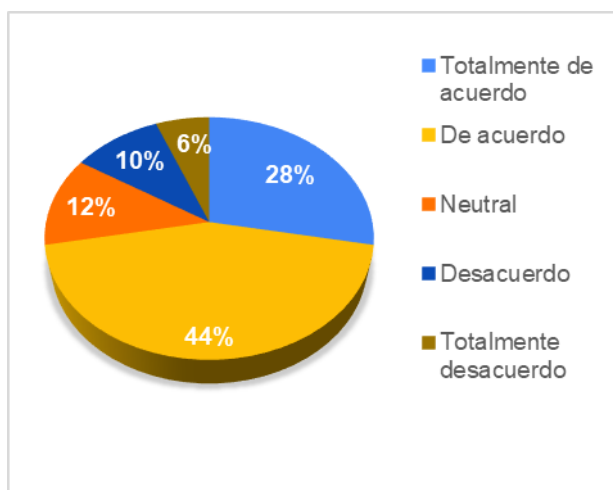
24.- ¿Considera Ud. que los días de crédito que se tiene por la compra de bienes ayudan a mantener la liquidez de la empresa?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	14	28%
De acuerdo	22	44%
Neutral	6	12%
Desacuerdo	5	10%
Totalmente desacuerdo	3	6%
Total	50	100%

Figura 30

Resultados descriptivos del indicador condición de pago

24.- ¿Considera Ud. que los días de crédito que se tiene por la compra de bienes ayudan a mantener la liquidez de la empresa?



En la tabla 36 y figura 30 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión negociación con el proveedor y el indicador condiciones de pago, donde se interpreta que 14 encuestados que representan el 28% están totalmente de acuerdo, 22 encuestados que representa el 44% están de acuerdo, 6 encuestados que representan el 12% tienen una posición neutral, 5 encuestados que representa el 10% están en desacuerdo y 3 encuestados que representa el 6% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 24.

Tabla 37

Resultados descriptivos del indicador condición de pago

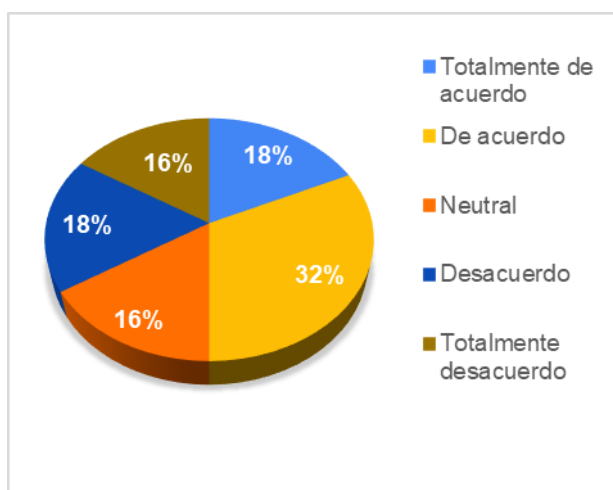
25.- ¿Considera Ud. que el tiempo por los días de crédito son los suficientes para que la empresa pueda hacerse responsable con sus pagos?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	9	18%
De acuerdo	16	32%
Neutral	8	16%
Desacuerdo	9	18%
Totalmente desacuerdo	8	16%
Total	50	100%

Figura 31

Resultados descriptivos del indicador condición de pago

25.- ¿Considera Ud. que el tiempo por los días de crédito son los suficientes para que la empresa pueda hacerse responsable con sus pagos?



En la tabla 37 y figura 31 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión negociación con el proveedor y el indicador condiciones de pago, donde se interpreta que 9 encuestados que representan el 18% están totalmente de acuerdo, 16 encuestados que representa el 32% están de acuerdo, 8 encuestados que representan el 16% tienen una posición neutral, 9 encuestados que representa el 18% están en desacuerdo y 8 encuestados que representa el 16% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 25.

Tabla 38

Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega

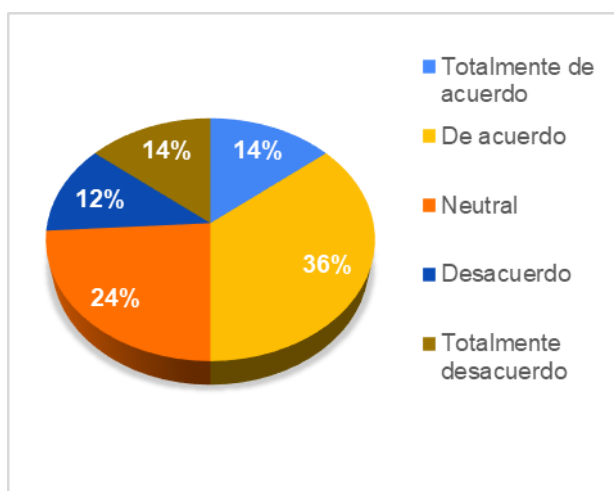
26.- ¿Considera Ud. que se está cumpliendo con puntualidad las fechas de entrega de los bienes para producción?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	7	14%
De acuerdo	18	36%
Neutral	12	24%
Desacuerdo	6	12%
Totalmente desacuerdo	7	14%
Total	50	100%

Figura 32

Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega

26.- ¿Considera Ud. que se está cumpliendo con puntualidad las fechas de entrega de los bienes para producción?



En la tabla 38 y figura 32 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión control de la recepción de materiales y el indicador cumplimiento con la fecha de

entrega, donde se interpreta que 7 encuestados que representan el 14% están totalmente de acuerdo, 18 encuestados que representa el 36% están de acuerdo, 12 encuestados que representan el 24% tienen una posición neutral, 6 encuestados que representa el 12% están en desacuerdo y 7 encuestados que representa el 14% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 26.

Tabla 39

Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega

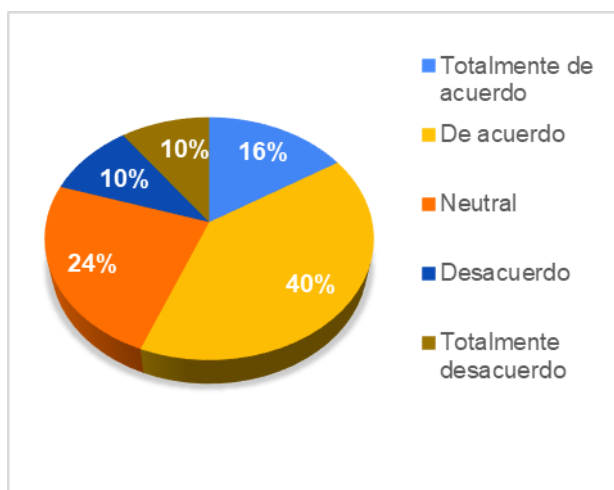
27.- ¿Considera Ud. que las fechas de entrega van acorde con las programaciones de producción?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	8	16%
De acuerdo	20	40%
Neutral	12	24%
Desacuerdo	5	10%
Totalmente desacuerdo	5	10%
Total	50	100%

Figura 33

Resultados descriptivos del indicador cumplimiento con la fecha de entrega

27.- ¿Considera Ud. que las fechas de entrega van acorde con las programaciones de producción?



En la tabla 39 y figura 33 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión control de la recepción de materiales y el indicador cumplimiento con la fecha de entrega, donde se interpreta que 8 encuestados que representan el 16% están totalmente de acuerdo, 20 encuestados que representa el 40% están de acuerdo, 12 encuestados que representan el 24% tienen una posición neutral, 5 encuestados que representa el 10% están en desacuerdo y 5 encuestados que representa el 10% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 27.

Tabla 40

Resultados descriptivos del indicador entregas completas

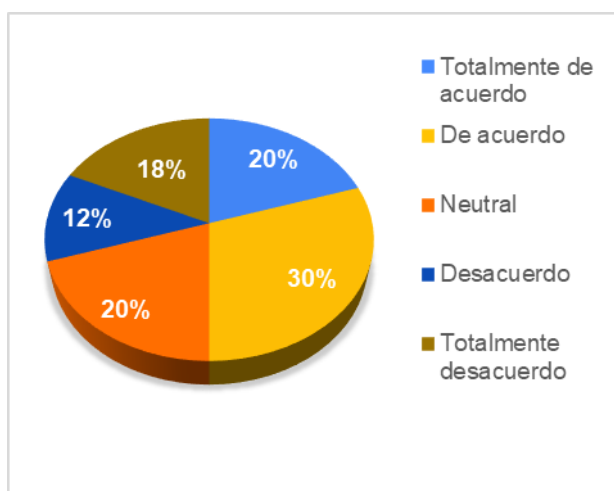
28.- ¿Considera Ud. que las entregas de los bienes comprados se entregan en su totalidad?

	Frecuencia	Representación porcentual (%)
Totalmente de acuerdo	10	20%
De acuerdo	15	30%
Neutral	10	20%
Desacuerdo	6	12%
Totalmente desacuerdo	9	18%
Total	50	100%

Figura 34

Resultados descriptivos del indicador entregas completas

28.- ¿Considera Ud. que las entregas de los bienes comprados se entregan en su totalidad?



En la tabla 40 y figura 34 se observa los resultados descriptivos que pertenecer a la dimensión control de la recepción de materiales y el indicador entrega completa, donde se interpreta que 10 encuestados que representan el 20% están totalmente de acuerdo, 15

encuestados que representa el 30% están de acuerdo, 10 encuestados que representan el 20% tienen una posición neutral, 6 encuestados que representa el 12% están en desacuerdo y 9 encuestados que representa el 18% están totalmente en desacuerdo en referencia a la pregunta 28.

2. Análisis de resultados

Contrastación de hipótesis general

Hipótesis General: La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H_1 (hipótesis alternativa): La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.
- H_0 (hipótesis nula): La gestión de inventarios no se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 26.105$

Grado de libertad: 1

Tabla 41

Resumen de procesamiento de casos de la hipótesis general

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Gestión de inventarios *	50	100.0%	0	0.0%	50	100.0%
Gestión de compras						

Tabla 42

Tabla cruzada de las variables Gestión de inventarios y gestión de compras

Tabla cruzada Gestión de inventarios * Gestión de compras

		Gestión de compras			
		1	2	Total	
Gestión de inventarios	1	Recuento	23	0	23
		% del total	46.0%	0.0%	46.0%
	2	Recuento	8	19	27
		% del total	16.0%	38.0%	54.0%
Total	Recuento	31	19	50	
	% del total	62.0%	38.0%	100.0%	

Tabla 43

Pruebas de chi-cuadrado de la hipótesis general

	Pruebas de chi-cuadrado		
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	26.105 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	23.204	1	<.001
Razón de verosimilitud	33.591	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	25.583	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 8.74.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 26.105^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global.”.

Tabla 44

Medidas simétricas

Medidas simétricas			
		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.586	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.586, lo que significa, que la intensidad de la relación entre las dos variables es moderadamente alta y significativa.

Contrastación de hipótesis específicas

Primera dimensión: Tamaño del inventario

Hipótesis específica 1:

- H₁ (hipótesis alternativa): El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): El tamaño del inventario no se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 13.981$

Grado de libertad: 1

Tabla 45

Tabla cruzada de la dimensión Tamaño del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores

		Investigación y selección de proveedores			
		1	2	Total	
Tamaño del inventario	1	Recuento	26	5	31
		% del total	52.0%	10.0%	62.0%
	2	Recuento	6	13	19
		% del total	12.0%	26.0%	38.0%
Total		Recuento	32	18	50
		% del total	64.0%	36.0%	100.0%

Tabla 46

Pruebas de chi-cuadrado de tamaño del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13.981 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad^b	11.803	1	<.001
Razón de verosimilitud	14.251	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	13.701	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 6.84.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 13.981^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global”.

Tabla 47

Medidas simétricas de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.467	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.467, lo que significa que la intensidad de la relación entre el tamaño del inventario y la investigación y selección de proveedores es moderada.

Hipótesis específica 2:

- H₁ (hipótesis alternativa): El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): El tamaño del inventario no se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 31.254$

Grado de libertad: 1

Tabla 48

Tabla cruzada de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión negociación con el proveedor

		Negociación con el proveedor		Total	
		1	2		
Tamaño del inventario	1	Recuento	28	3	31
		% del total	56.0%	6.0%	62.0%
	2	Recuento	2	17	19
		% del total	4.0%	34.0%	38.0%
Total		Recuento	30	20	50
		% del total	60.0%	40.0%	100.0%

Tabla 49

Pruebas de chi-cuadrado de tamaño del inventario y la dimensión negociación con el proveedor

	Pruebas de chi-cuadrado		
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	31.254 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad^b	28.017	1	<.001
Razón de verosimilitud	34.802	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	30.628	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7.60.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 31.254^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor

que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “El tamaño del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global”.

Tabla 50

Medidas simétricas de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.

	Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal Coeficiente de contingencia	.620	<.001
N de casos válidos	50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.620, lo que significa que la intensidad de la relación entre el tamaño del inventario y la negociación con el proveedor es moderadamente alta y significativa.

Hipótesis específica 3:

- H₁ (hipótesis alternativa): El tamaño del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): El tamaño del inventario no se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 33.199$

Grado de libertad: 1

Tabla 51

Tabla cruzada de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.

		Control de la recepción de materiales			
		1	2	Total	
Tamaño del inventario	1	Recuento	26	5	31
		% del total	52.0%	10.0%	62.0%
	2	Recuento	0	19	19
		% del total	0.0%	38.0%	38.0%
Total	Recuento	26	24	50	
	% del total	52.0%	48.0%	100.0%	

Tabla 52

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	33.199 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad^b	29.924	1	<.001
Razón de verosimilitud	41.843	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	32.535	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9.12.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 33.199^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la

hipótesis nula y se afirma que “El tamaño del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global”.

Tabla 53

Medidas simétricas de la dimensión tamaño del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.632	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.632, lo que significa que la intensidad de la relación entre el tamaño del inventario y el control de la recepción de materiales es moderadamente alta y significativa.

Segunda dimensión: Estructura del inventario

Hipótesis específica 4:

- H₁ (hipótesis alternativa): La estructura del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): La estructura del inventario no se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 17.238$

Grado de libertad: 1

Tabla 54

Tabla cruzada de la dimensión estructura del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.

		Investigación y selección de proveedores			
		1	2	Total	
Estructura del inventario	1	Recuento	19	0	19
		% del total	38.0%	0.0%	38.0%
	2	Recuento	13	18	31
		% del total	26.0%	36.0%	62.0%
Total		Recuento	32	18	50
		% del total	64.0%	36.0%	100.0%

Tabla 55

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión estructura del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17.238 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	14.810	1	<.001
Razón de verosimilitud	23.177	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	16.893	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 6.84.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 17.238^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la

hipótesis nula y se afirma que “La estructura del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global”.

Tabla 56

Medidas simétricas de la dimensión estructura del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coficiente de contingencia	.506	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.506, lo que significa que la intensidad de la relación entre la estructura del inventario y la investigación y selección de proveedores es moderadamente alta y significativa.

Hipótesis específica 5:

- H₁ (hipótesis alternativa): La estructura del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): La estructura del inventario no se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 20.430$

Grado de libertad: 1

Tabla 57

Tabla cruzada de la dimensión estructura del inventario y la dimensión negociación con el proveedor

		Negociación con el proveedor			
		1	2	Total	
Estructura del inventario	1	Recuento	19	0	19
		% del total	38.0%	0.0%	38.0%
	2	Recuento	11	20	31
		% del total	22.0%	40.0%	62.0%
Total		Recuento	30	20	50
		% del total	60.0%	40.0%	100.0%

Tabla 58

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión estructura del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	20.430 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	17.830	1	<.001
Razón de verosimilitud	26.977	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	20.022	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7.60.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 20.430^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “La estructura del inventario se relaciona significativamente

con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global”.

Tabla 59

Medidas simétricas de la dimensión estructura del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.539	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.539, lo que significa que la intensidad de la relación entre la estructura del inventario y la negociación con el proveedor es moderadamente alta y significativa.

Hipótesis específica 6:

- H₁ (hipótesis alternativa): La estructura del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): La estructura del inventario no se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 22.424$

Grado de libertad: 1

Tabla 60

Tabla cruzada de la dimensión estructura del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales

		Control de la recepción de materiales			
		1	2	Total	
Estructura del inventario	1	Recuento	18	1	19
		% del total	36.0%	2.0%	38.0%
inventario	2	Recuento	8	23	31
		% del total	16.0%	46.0%	62.0%
Total		Recuento	26	24	50
		% del total	52.0%	48.0%	100.0%

Tabla 61

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión estructura del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22.424 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad^b	19.748	1	<.001
Razón de verosimilitud	25.996	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	21.976	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9.12.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 22.424^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “La estructura del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global”.

Tabla 62

Medidas simétricas de la dimensión estructura del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales

	Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal Coeficiente de contingencia	.556	<.001
N de casos válidos	50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.556, lo que significa que la intensidad de la relación entre la estructura del inventario y el control de la recepción de materiales es moderadamente alta y significativa.

Tercera dimensión: Representación del inventario

Hipótesis específica 7:

- H₁ (hipótesis alternativa): La representación del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): La representación del inventario no se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 13.981$

Grado de libertad: 1

Tabla 63

Tabla cruzada de la dimensión representación del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.

		Investigación y selección de proveedores			
		1	2	Total	
Representación del inventario	1	Recuento	26	5	31
		% del total	52.0%	10.0%	62.0%
	2	Recuento	6	13	19
		% del total	12.0%	26.0%	38.0%
Total		Recuento	32	18	50
		% del total	64.0%	36.0%	100.0%

Tabla 64

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión representación del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13.981 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	11.803	1	<.001
Razón de verosimilitud	14.251	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	13.701	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 6.84.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 13.981^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “La representación del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima,2023, con enfoque global”.

Tabla 65

Medidas simétricas de la dimensión representación del inventario y la dimensión investigación y selección de proveedores

	Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal Coeficiente de contingencia	.467	<.001
N de casos válidos	50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.467, lo que significa que la intensidad de la relación entre la representación del inventario y la investigación y selección de proveedores es moderada.

Hipótesis específica 8:

- H₁ (hipótesis alternativa): La representación del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): La representación del inventario no se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 19.369$

Grado de libertad: 1

Tabla 66

Tabla cruzada de la dimensión representación del inventario y la negociación con el proveedor.

		Negociación con el proveedor		Total	
		1	2		
Representación del inventario	1	Recuento	26	5	31
		% del total	52.0%	10.0%	62.0%
	2	Recuento	4	15	19
		% del total	8.0%	30.0%	38.0%
Total		Recuento	30	20	50
		% del total	60.0%	40.0%	100.0%

Tabla 67

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión representación del inventario y la dimensión negociación con el proveedor.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19.369 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	16.840	1	<.001
Razón de verosimilitud	20.353	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	18.982	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 7.60.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 19.369^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “La representación del inventario se relaciona significativamente con la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global”.

Tabla 68

Medidas simétricas de la dimensión representación del inventario y la dimensión negociación con el proveedor

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.528	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.528, lo que significa que la intensidad de la relación entre la representación del inventario y la investigación y selección de proveedores es moderadamente alta y significativa.

Hipótesis específica 9:

- H₁ (hipótesis alternativa): La representación del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.

- H₀ (hipótesis nula): La representación del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global

Nivel de significancia de la prueba: $\alpha = 0.05$

Prueba de estadística: Chi – cuadrado

Estadístico de prueba: $\chi^2 = 16.099$

Grado de libertad: 1

Tabla 69

Tabla cruzada de la dimensión representación del inventario y el control de la recepción de materiales

		Control de la recepción de materiales			
		1	2	Total	
Representación del inventario	1	Recuento	23	8	31
		% del total	46.0%	16.0%	62.0%
	2	Recuento	3	16	19
		% del total	6.0%	32.0%	38.0%
Total		Recuento	26	24	50
		% del total	52.0%	48.0%	100.0%

Tabla 70

Pruebas de chi-cuadrado de la dimensión representación del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16.099 ^a	1	<.001
Corrección de continuidad ^b	13.844	1	<.001
Razón de verosimilitud	17.257	1	<.001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	15.777	1	<.001
N de casos válidos	50		

a. 0 casillas (0.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 9.12.

b. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

El estadístico de prueba Chi-cuadrado de Pearson es 16.099^a con un 1 grado de libertad que resulta relevante ya que la significancia asintótica o p-valor (<0.001) es menor que el nivel de significancia $\alpha = 0.05$. Asimismo, es posible afirmar que se rechaza la hipótesis nula y se afirma que “La representación del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global”.

Tabla 71

Medidas simétricas de la dimensión representación del inventario y la dimensión control de la recepción de materiales.

		Valor	Significación aproximada
Nominal por Nominal	Coefficiente de contingencia	.494	<.001
N de casos válidos		50	

Asimismo, el valor del coeficiente de contingencia es de 0.494, lo que significa que la intensidad de la relación entre la representación del inventario y el control de la recepción de materiales es moderada.

3. Discusión de resultados

Para el presente trabajo de investigación se desarrolló un cuestionario virtual de 28 preguntas que fueron validadas por 5 expertos en el tema. El cuestionario se realizó a colaboradores de la empresa de estudio mediante el enlace de Microsoft Forms, la estructura del cuestionario fue de 14 preguntas en relación a la gestión de inventarios y 14 preguntas en relación a la gestión de compras de la empresa.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, en la que se logró demostrar que, si existe relación entre ambas variables con un resultado del Alfa de Cronbach de 0.868, validando la confiabilidad del instrumento como muy alta. Asimismo, en referencia al estadístico de prueba Chi-cuadrado de Person de ambas variables es de 26.105 con una significación asintótica de <.001, de acuerdo al resultado se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna *La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión de compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima, 2023, con enfoque global.*

En la investigación que tiene como título *Gestión de inventarios y gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019* que tuvo como fin demostrar que la gestión de inventarios se relaciona con la gestión de compras. En lo que respecta al resultado del estudio, se determinó que ambas variables se relacionan significativamente, con una correlación de 0,762 y un nivel de significancia de 0.000 que es menor a 0.05.

En referencia al primer objetivo, se buscó establecer la relación entre el tamaño del inventario y la investigación y selección de proveedores, en donde se consideró los indicadores: costos de realizar pedido, costo de mantener inventario y costo de ruptura de stock para la dimensión tamaño del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para la investigación y la selección de proveedores, son: precio, calidad y cantidad mínima de pedido. Del cual se obtuvo un Chi cuadrado de Pearson de 13.981 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre el tamaño del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Así como se tiene semejanza con la investigación titulada *Gestión de Inventarios y su Incidencia en los Costos Logísticos de la Empresa RA&NOX S.A.C.* que tuvo como objetivo determinar la correspondencia entre ambas variables de estudio del autor. Los resultados de su investigación fue un Rho de Spearman de 1.00 con una correlación positiva de $p < .001$ lo que da como conclusión que si existe una relación positiva grande y perfecta entre sus variables.

En referencia al segundo objetivo, se buscó establecer la relación entre el tamaño del inventario y la negociación con el proveedor, en donde se consideró los indicadores: costos de realizar pedido, costo de mantener inventario y costo de ruptura de stock para la dimensión tamaño del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para la

negociación con el proveedor, son: acuerdos comerciales, tarifas fijas y condiciones de pago. Del cual se obtuvo un Chi cuadrado de Pearson de 31.254 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre el tamaño del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación titulada *Gestión de inventarios y gestión de compras en una bodega - bazar - librería, Puente Piedra, 2022* que tuvo como fin demostrar la correspondencia que existe entre sus variables de estudio en su empresa de estudio. Los resultados de su investigación fue un Rho de Spearman de 0.827 con una correlación positiva de $p<.000$ lo que da como conclusión que si existe una relación positiva grande y perfecta ente sus variables.

En referencia al tercer objetivo, se buscó establecer la relación entre el tamaño del inventario y el control de la recepción de materiales, en donde se consideró los indicadores: costos de realizar pedido, costo de mantener inventario y costo de ruptura de stock para la dimensión tamaño del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para el control de la recepción de material, son: cumplimiento con la fecha de entrega y entregas completas. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 33.199 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre el tamaño del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación titulada *Gestión de Inventarios y su Incidencia en la Satisfacción del cliente en la empresa Bionicare S.A.C.* que tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de inventarios y su incidencia en la satisfacción del cliente. Los resultados de su investigación fue Chi cuadrado de Pearson de 28.02005 con un nivel de significancia asintótica <0.001 , por lo cual rechazo su la hipótesis nula la gestión de inventarios no incide significativamente en la satisfacción del cliente.

En referencia al cuarto objetivo, se buscó establecer la relación entre la estructura del inventario y la investigación y selección de proveedores, en donde se consideró los indicadores: existencias básicas, stock de seguridad y existencias provisorias para la dimensión estructura del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para para la investigación y la selección de proveedores, son: precio, calidad y cantidad mínima de pedido. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 17.238 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre la estructura del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación titulada *Gestión de inventarios y su relación con la gestión de compras de una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023*. que tuvo como objetivo determinar la relación entre la gestión de inventarios y la gestión de compras. El resultado de su investigación fue un Chi cuadrado de Pearson de 28.979 con un nivel de significación asintótica de <0.001 por lo cual se rechazó la hipótesis nula “La gestión de inventarios y la gestión de compras no cuenta con una relación significativa en una empresa de telecomunicaciones con enfoque global en Lima, 2023.”

En referencia al quinto objetivo, se buscó establecer la relación entre la estructura del inventario y la negociación con el proveedor, en donde se consideró los indicadores: existencias básicas, stock de seguridad y existencias provisorias para la dimensión estructura del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para para la negociación con el proveedor, son: acuerdos comerciales, tarifas fijas y condiciones de pago. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 20.430 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre la estructura del inventario y la negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación

titulada *La gestión de compras y la administración de los inventarios en la empresa IT Project Management S.A.C., San Borja 2019* que tuvo como objetivo describir la relación entre la gestión de compras y la administración de los inventarios. El resultado de su investigación fue un Rho de Spearman de 0.675 teniendo una relación positiva moderada entre la gestión de compras y la administración de inventario.

En referencia al sexto objetivo, se buscó establecer la relación entre la estructura del inventario y el control de la recepción de materiales, en donde se consideró los indicadores: existencias básicas, stock de seguridad y existencias provisionales para la dimensión estructura del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para el control de la recepción de materiales, son: cumplimiento de la fecha de entrega y entregas completas. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 22.424 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre la estructura del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación 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*. que tuvo como objetivo determinar si existe relación entre la gestión de inventario y la gestión de compras. El resultado de su investigación fue un Rho de Spearman de 0.410 teniendo una correlación positiva moderada entre la gestión de inventarios y la gestión de compras.

En referencia al séptimo objetivo, se buscó establecer la relación entre la representación del inventario y la investigación y selección de proveedores, en donde se consideró los indicadores: variación de la demanda y tiempo de reposición para la dimensión representación del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para la investigación y selección de proveedores, son: precio, calidad y cantidad mínima de pedido. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 13.981 con un nivel de significancia asintótica <0.01 ,





por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre la representación del inventario y la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación titulada *Sistema de control de inventarios de mercaderías y su efecto en la gestión de compras en la empresa comercial Mil Kositas en el 2018*. que tuvo como objetivo determinar el efecto del sistema de control de inventarios de mercaderías en la gestión de compras. El resultado de su investigación fue un T Student de 4.280 donde el autor concluye que el efecto del sistema de control de inventarios de mercaderías es significativo en la gestión de compras.


En referencia al octavo objetivo, se buscó establecer la relación entre la representación del inventario y la negociación con el proveedor, en donde se consideró los indicadores: variación de la demanda y tiempo de reposición para la dimensión representación del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para la negociación con el proveedor, son: acuerdos comerciales, tarifas fijas y condiciones de pago. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 19.369 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre la representación del inventario y negociación con el proveedor en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación titulada *Análisis de la gestión de inventario y su relación en la gestión de compras en una empresa de importación de autopartes, Los Olivos, 2019*. que tuvo como objetivo establecer la relación entre la gestión de inventario y gestión de compras. El resultado de su investigación fue un Rho de Spearman de 0.624 en don se confirma que sus variables de estudio tienen una correlación positiva moderada.

En referencia al noveno objetivo, se buscó establecer la relación entre la representación del inventario y el control de la recepción de materiales, en donde se



consideró los indicadores: variación de la demanda y tiempo de reposición para la dimensión representación del inventario. Asimismo, los indicadores a considerar para el control de la recepción de materiales, son: cumplimiento con la fecha de entrega y entregas completas. Del cual se obtuvo Chi cuadrado de Pearson de 16,099 con un nivel de significancia asintótica <0.01 , por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se afirma que existe relación significativa entre la representación del inventario y el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Asimismo, se tiene semejanza con la investigación titulada *Gestión de inventarios y su relación con las ventas de la empresa A.M. GENERAL SERVICE E.I.R.L., en Lima - Perú.* que tuvo como objetivo determinar si la gestión de inventarios se relaciona con las ventas en la empresa. El resultado de su investigación fue un Chi cuadrado de 16.916 dando como resultado la relación significativa con las ventas en la empresa de estudio.

Benchmarking de empresas nacionales

EMPRESA	RUBRO/CATEGORIA	TIPO DE COMPETENCIA	TARGET MARKET	BUENAS PRACTICAS	ESTRATEGIAS APLICADAS A GESTION DE INVENTARIOS
LABORATORIO LA COOPER 	Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<ul style="list-style-type: none"> -Asesoría para la colocación de códigos de barras. -Búsqueda de proveedores de envases. -Almacenamiento de envases y empaques 	<p>Tamaño del inventario: Almacenamiento del material de envases y empaques de sus clientes. Buscando proveedores que le puedan ofrecer pedidos mínimos de compra para no generar sobre stock.</p> <p>Estructura del inventario: Desarrollo de formulación, lo cual les proporciona saber cuál será la estructura del inventario en cuanto materia prima y material de envases y empaques.</p>
YANA COSMETIC S.A.C 	Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<ul style="list-style-type: none"> -Abastecimiento de materia prima, gracias a las comunidades. -Abastecimiento de materia prima sostenible ya que buscan preservar la biodiversidad del país 	<p>Tamaño del inventario: La empresa, creo alianzas con las comunidades de su locación para generar aprovisionamiento continuo de materia prima.</p> <p>Estructura del inventario: La empresa solo tiene actividad productiva la elaboración de productos cosméticos en base a recursos vegetales nativos del Perú.</p>
LABORATORIOS PORTUGAL S.R.L. 	Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<ul style="list-style-type: none"> -Alianzas estratégicas con empresa dedicada a la fabricación de envases de plástico. -Alianzas estratégicas con empresas especializadas en producción de tubos de aluminios. 	<p>Tamaño del inventario: La empresa mantiene alianzas estratégicas con empresas como: Lumitek, Aqplast los cuales les permite tener acuerdos comerciales en relación a la cantidad mínima de pedido y escalas económicas</p> <p>Estructura del inventario: La empresa lleva dos rubros de negocio: maquila de productos farmacéuticos y cuidado personal.</p>
LABORATORIO LACOVAT E.I.R.L. 	Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<ul style="list-style-type: none"> -Acuerdos comerciales con empresas peruanas proveedoras de envases biodegradables que cumplen las regularizaciones de la ley de plásticos de un solo uso – Ley N°30884 	<p>Estructura del inventario: La empresa cuenta con dos unidades de negocio, como: cosmetología en función a cuidado para cutis, pies y del cuidado diario personal. Asimismo, también cuenta con cosméticos relacionados al arte, teatro, cine, fantasía, etc.</p>

YOBEL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT S.A.		Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<p>-La realiza la gestión de almacenes de sus clientes ya sean de servicio INHOUSE u outsourcing.</p> <p>-La empresa compra materia prima de acuerdo a los socios estratégicos de sus clientes y sus lineamientos.</p>	<p>Tamaño del inventario: La empresa tiene tres tipos de modalidades de almacenamiento: Inhouse, outsourcing y aduanero. En los cuales brinda el proceso de almacenaje, desde la recepción hasta estibaje y desestibaje</p> <p>Estructura del inventario: La empresa presenta 5 unidades de negocio, como: Cosméticos , Galénicos, higiene; plásticos y transformaciones lo que le hace tener tipos de estructuras de inventario.</p>
---	---	---------------------------------	---------	-------------------------	--	---

Benchmarking de empresa internacionales

EMPRESA	RUBRO/CATEGORIA	TIPO DE COMPETENCIA	TARGET MARKET	BUENAS PRACTICAS	ESTRATEGIAS APLICADAS A GESTION DE INVENTARIOS	
GILCHRIST & SOAMES (EE. UU)		Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<p>-Supervisión de proveedores en referencia a la calidad de los productos a granel, envase y embalaje.</p> <p>-Gestionan pruebas de seguridad a los productos terminados.</p> <p>-Diseño industrial de empaques primarios y secundarios. Aseguramiento de las especificaciones técnicas de fabricación de sus proveedores de empaques.</p>	<p>Estructura del inventario: La empresa cuenta con 4 líneas de productos: la línea para el cuidado del cabello, línea para tocador de hoteles spas o resorts y fragancias. Las cuales les implica tener diferente tipo de materia prima.</p>
AMARRIE (CHINA)		Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<p>-Selección de proveedores de materia prima, ya que solo se asocian con proveedores acreditados y reconocidos como BASF, ASHLAND, LUBRIZOL, ETC.</p> <p>- Compras de materiales 100% naturales.</p>	<p>Tamaño del inventario: La empresa puede almacenar la materia prima o material de envase y empaque del cliente, ya sea porque el cliente tenga proveedores homologados para sus formulaciones.</p>
FABRICANTES DE COSMETICOS S.L.	Maquila de productos cosméticos	Directa	A solicitud del cliente	<p>-Estable acuerdos con proveedores para conseguir ingredientes ecológicos y envases de vidrio reciclables.</p>	<p>Representación del inventario: La cantidad mínima de ordenar es de 500 pza. por producto.</p> <p>Tamaño del inventario: La empresa brinda el servicio de búsqueda de proveedores para las formulaciones del cliente. Esto con la finalidad de poder atender sus</p>	

(ESPAÑA)



-Cuenta con la Categoría II de Natural con ingredientes ecológicos de la certificación BioVidaSana.

cantidades mínimas de pedidos y la empresa almacenarlos para la maquila de la marca de su cliente.

Estructura del inventario: La empresa cuenta con dos líneas de productos: cosméticas y cosmeceútica. Asimismo, de la fabricación de material de empaque y embalaje de sus clientes.

Representación del inventario: La cantidad mínima de ordenar es de 50 unidades por producto y por una línea del cliente

AUSMETICS
(CHINA)



Maquila de productos
cosméticos

Directa

A solicitud del cliente

-Adoptan un sistema eficaz de aseguramiento de la calidad de las materias compradas, administrar el almacenamiento, I+D, producción y entrega todo a través de su sistema EROYALRP.

Tamaño del inventario: La empresa tiene como estrategia la fabricación ODM, la cual implica desde el diseño del producto formulaciones, compras de materia prima y envase, la maquila del producto y el packing. Esto implica que la empresa almacene materiales de sus clientes de acuerdo a las órdenes de pedido.

Estructura del inventario: La empresa mantiene tres líneas de negocio en cuanto a la maquila de productos: Cuidado para la piel, cuidado para la cara y cuidado para bebe.

Representación del inventario: La empresa mantiene una cantidad mínima de pedido flexible de 10,000 pza. por lo cual ofrece a su cliente un apoyo con dos soluciones:

- Por 2 SKUs con el mismo empaque de botella, pero diferentes etiquetas pueden se puede ordenar 5,000 pza. para cada producto
- Ordenar 10,000 pza. pero tienes la opción entregar las 5,000 primeras pza. al momento y las otras 5,000 pza. para ser entregado en un lapso de meses.

ROYAL LABS NATURAL
COSMETICS
(EE. UU)

Maquila de productos
cosméticos

Directa

A solicitud del cliente

-Su política de compras es la de adquirir materias primas y envases sostenibles que puedan reciclarse biodegradarse.

Tamaño del inventario: La empresa tiene 3 tipos de servicios que ofrecer a sus clientes, los cuales les permite almacenar materia prima y material de empaque de acuerdo a cada servicio.



-Almacenamiento del producto terminado del cliente.

-Marca Blanca: AL cliente se le permite crear su propio producto de marca utilizando las formulaciones de la empresa. La empresa se encarga del abastecimiento hasta la entrega del producto final

-Marca privada: Al cliente se le ofrece un nivel de personalización, brindándole un mayor control sobre el producto final como la formulación y los empaques.

- Formulación personalizada: Al cliente se le permite tener un mayor control del producto final, puede el mismo indicar trabajar con sus proveedores homologados para el abastecimiento de la materia prima, material de empaque y etiquetado

Estructura del inventario: La empresa brinda el servicio de maquila de productos cosméticos orgánicos. Por ello usan materia prima y envases sostenibles que puedan reciclarse. Asimismo, esto dependerá del tipo de servicio que el cliente escoja.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones

Conforme a los resultados obtenidos en la investigación, se procede a concluir lo siguiente:

- La gestión de inventarios se relaciona significativamente con la gestión compras en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023 puesto que se obtuvo un coeficiente de 0.586 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.
- La dimensión, tamaño del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión neutra y de acuerdo con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.467 lo cual significa que existe una relación moderada.
- La dimensión, tamaño del inventario se relaciona significativamente con la negociación de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión neutra con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.620 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.
- La dimensión, tamaño del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión positiva con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.632 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.

- La dimensión, estructura del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión positiva con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.506 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.
- La dimensión, estructura del inventario se relaciona significativamente con la negociación con los proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión positiva con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.539 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.
- La dimensión, estructura del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión positiva con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.556 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.
- La dimensión, representación del inventario se relaciona significativamente con la investigación y selección de proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión neutral con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.467 lo cual significa que existe una relación moderada.
- La dimensión, representación del inventario se relaciona significativamente con la negociación con los proveedores en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión positiva con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.528 lo cual significa que existe una relación moderadamente alta significativa.

- La dimensión, representación del inventario se relaciona significativamente con el control de la recepción de materiales en una empresa maquiladora de productos cosméticos, Lima 2023. Los encuestados tiene una opinión moderada con los indicadores de la dimensión. Asimismo, se logró un coeficiente de contingencia 0.494 lo cual significa que existe una relación moderada.

2. Recomendaciones

De acuerdo a los resultados obtenidos por las encuestas, se recomienda a la empresa maquiladora de productos cosméticos las siguientes mejoras aplicadas a cada dimensión de la variable:

- En referencia al tamaño del inventario

Se sugiere que la empresa pueda realizar un análisis de rotación de sus SKU, independientemente de a qué familia o subfamilia pertenezca en el inventario. Para ello se pueden apoyarse elaborando el análisis ABC, el cual les ayudara a tener mayor visibilidad de los SKU de alta, mediana y baja rotación para que puedan establecer estrategias para no quebrar en el inventario. Esto se puede desarrollar con el reporte de Ordenes de Compras ejecutadas (las cuales tiene el ingreso en almacén) que el analista de almacén puedes descargar del sistema SAP.

- En referencia a la estructura del inventario

Se sugiere se pueda establecer políticas de stock de seguridad y punto de reorden. Esto ayudara a reducir los quiebres de stock, a la par de que se reduciría el hecho de emitir Ordenes de Compras continuamente; los cual generan que el personal del área de compras gaste tiempo en trabajos repetitivos. El tiempo ahorrado puede ser aprovechado para que el comprador analice otras mejoras para su área.

- En referencia a la investigación y selección de proveedores

Se sugiere a la empresa que con ayuda de la plataforma Veritrade pueda de actualizar su base de proveedores. Para ello deben de apoyarse con su agente de aduana quien les puede ayudar con las Partidas Arancelarias de los SKU de alta rotación que han identificado como resultado de su análisis ABC.

- En referencia a la negociación con el proveedor

Se sugiere a la empresa una vez tengan identificados sus SKU de alta rotación y el análisis de los proveedores que lograron obtener de la plataforma Veritrade. Puedan armar una de las estrategias de compras más utilizadas, las licitaciones.

Armando licitaciones la empresa puede tener cubierta un cierto periodo de tiempo el abastecimiento de los SKU de alta rotación, pueden tener fijo el precio de compras y también mantener la calidad de sus materiales. Asimismo, el proveedor puede proyectar su propio abastecimiento para las atenciones de la empresa

- En referencia al control de la recepción de materiales

Se recomienda que, al momento de entablar los acuerdos comerciales resultados de las licitaciones, el proveedor y la empresa puedan fijar el cronograma de entrega de materiales. Asimismo, establecer una Orden de Compra anual acorde al cronograma. También de que cada analista de compras deba de emitir un reporte mensual de las fechas de entrega VS fechas recepción de mercadería en almacén. De tal forma que puedan ir midiendo el nivel de atención del proveedor que se le ha adjudicado como ganador en la licitación

Actividades para la mejora continua

Tabla 72

Cronograma de actividades para la mejora continua

Dimensión	Debilidad/Problema	Acción correctiva	Estrategia	Verificación	Responsable	Duración	Producto o servicio	Proveedor	Presupuesto + IGV	Frecuencia
Tamaño del inventario	No existe un análisis para mantener correcto inventario de SKU de alta rotación	Análisis ABC	Analizar los SKU con alta rotación para mantener lo necesario en almacén.	Verificar el historial de compras para ver la frecuencia de rotación de cada SKU.	Analista de Almacén	Establecida como función al puesto del analista	N/A	N/A	N/A	Según frecuencia de rotación de los SKU
Estructura del inventario	No existe una política del stock de seguridad para materiales de alta rotación	Implementar el análisis de stock de seguridad	Calcular el stock de seguridad y punto de reorden	Verificar la rotación de cada SKU.	Analista de Almacén	Establecida como función al puesto del analista	N/A	N/A	N/A	Según frecuencia de rotación de los SKU
Investigación y selección de proveedores	Falta de actualización del análisis de proveedores en el mercado	Búsqueda de proveedores con plataformas de comercio	Usar la plataforma Veritrade para buscar proveedores importadores y no revendedores	Verificación de las partidas arancelarias de los productos de alta rotación	Analista de compras	Establecida como función al puesto del analista	Suscripción a la plataforma Veritrade.	Veritrade	\$ 1035.00	Contrato por un año
Negociación con el proveedor	No existe estrategias de compras (Licitaciones)	Armado de bases para licitaciones de compras	Tener el análisis de los SKU de alta rotación, para realizar licitaciones como estrategia de compras.	Verificar el análisis de SKU de alta rotación para definir las estrategias de compras.	Analista de compras	Establecida como función al puesto del analista	N/A	N/A	N/A	Contratos por un año
Control y recepción de mercadería	Entregas a destiempo y entregas parciales sin previo aviso	Comunicación con los proveedores estratégicos	En las bases de las licitaciones o TDR definir con los proveedores los tiempos de entrega y generar OC anuales con entregas mensuales	Reporte de fecha de entrega VS fecha de recepción de mercadería en almacén.	Analista de compras	Establecida como función al puesto del analista	N/A	N/A	N/A	Mensual

REFERENCIAS

- Ascasibar, A. (2022). *Gestión de inventarios y gestión de compras en la empresa exportadora Kenma S.A.C., Huaral, 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio UNJFSC-Institucional. <https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/6532/TESIS%20ASCASIBAR%20SALINAS%20ALEXANDRA%20GERALDINE%20compressed.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Almeida, E. y Cabeza, G. (2021). *Incidencia de la gestión logística e inventarios en la rentabilidad de la empresa Disprovef Ecuador s.a. en la ciudad de Guayaquil* [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional de la UG. http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/57573/1/ICT-060-2021-TII_TESIS%20FINAL_ALMEIDA%20CANO_CABEZAS%20RONQUILL O.pdf
- Álvarez, L. y Parada, S. (2020). *Gestión de inventarios: Cartilla para el aula*. Editorial Universitaria Minuto de Dios UNIMINUTO <https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/198393>
- Arenal, C. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476*. Editorial Tutor Formación. <https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/126745>
- Arenal, C. (2020). *Gestión de compras en el pequeño comercio.MF2106*. Editorial Tutor Formación. <https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/214561>

Blanco, N. y Alvarado, M. (2005). Escala de actitud hacia el proceso de investigación científico social. *Revista de Ciencias Sociales Universidad de Zulia*, 11(3), 541.

<https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/17195>

Castaño, I. y Paz, L. (2019). *Propuesta para gestión de inventarios en supermercados ubicados en el valle del Cauca*. [Tesis de Pregrado, Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium]. Repositorio Institucional Unicatólica.

[https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1817/PROPUESTA_PARA_GESTI%
c3%93N_DE_INVENTARIOS_EN_SUPERMERCADOS_UBICADOS_EN_EL_VALLE_DEL_CAUCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1817/PROPUESTA_PARA_GESTI%c3%93N_DE_INVENTARIOS_EN_SUPERMERCADOS_UBICADOS_EN_EL_VALLE_DEL_CAUCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Cruz, A. (2017). *Gestión de inventarios*. UF0476. IC Editorial.

<https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/59186>

Coba, G. (2017) “*Gestión de inventarios y su relación eficiente con la gestión 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

Congreso Constituyente Democrático. (1993). *Constitución Política del Perú de 1993*.

<https://www2.congreso.gob.pe/sicr/tradocestproc/clproley2001.nsf/pley/786F28BF49311E9D05256D25005D5D6C?opendocument>

Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (2010). *Directiva Administrativa para la certificación de buenas prácticas de manufactura en laboratorios nacionales y extranjeros*. N°163-2010-DG-DIGEMID/MINSA.

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/273995/245168_RM552-2010-MINSA.pdf20190110-18386-kovzjy.pdf?v=1547163655

Delgado, G. (2013). Acuerdos Comerciales entre clientes y proveedores. *Logística*.

<http://logisticareciboydespacho.blogspot.com/2013/03/acuerdos-comerciales-entre-clientes-y.html>

Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (2001). *Guía de Inspección para Establecimientos de Fabricación de Cosméticos*. N° 552-99-DG-AL-DIGEMID.

<https://www.digemid.minsa.gob.pe/webDigemid/normas-legales/1997/decreto-supremo-no-010-97-sa/>

Escudero, J. (2014). *Gestión de compras*. Editorial Parainfo

Escrivá, J., Savall, V., Martínez, A. (2014). *Gestión de Compras*. Editorial McGraw Hill.

Espinoza, 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 de Maestría, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. Repositorio Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11016>

Espejo, M. (2020). *Gestión de inventarios. Métodos Cuantitativos*. Marge Books.

<https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/217920>

Flores, E. y Marcelo, M. (2022). *Gestión de inventarios y gestión de compras en una bodega - bazar - librería, Puente Piedra, 2022* [Tesis de pregrado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/107740/FloresMED-Marcelo_YMM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Flores, 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, J. (2018). *Manual de gestión de compras para logísticos*. Editorial Punto Rojo Libros.

https://www.google.com.pe/books/edition/Manual_de_gesti%C3%B3n_de_compras_para_log%C3%AD/5OVcDwAAQBAJ?hl=es419&gbpv=1&dq=libros+de+gesti%C3%B3n+de+compras&printsec=frontcover

González, A. (2020). *Gestión y organización de inventarios de la bodega de Requip S.A.S.* [Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Occidente]. Repositorio Institucional de la UAO.

<https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/12269/T09133.pdf;jsessionid=B A2F0AC81E99BF843ED22F24E6E8AAE6?sequence=5>

Heredia, M. (2023). *Gestión de compras y su impacto en las ventas de una empresa importadora de artículos tecnológicos en Lima del 2018 al 2022*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte]. Repositorio Institucional UPN.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/33843/Heredia%20Vasquez%20Maira%20Adeli.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hernández, R. (Ed.). (2010). *Metodología de la Investigación*. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

<https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>

Impulsa (30 de septiembre del 2023). *Qué es el proceso Maquila y cuál es su aplicación*

<https://www.sistemaimpulsa.com/blog/?s=Qu%C3%A9+es+el+proceso+Maquila+y+cu%C3%A1l+es+su+aplicaci%C3%B3n>

Jacobs, R., Chase, R. (2000). *Administración de Operaciones. Producción y cadena de suministros* (16° ed). Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores.

Jimenez, A. (2009). Control de Inventarios: ABC para Mantenimiento. *Mantenimiento LA*.

<https://maintenancela.blogspot.com/2010/04/control-de-inventarios-abc-para-788.html>

Krajweski, L., Ritzman, L., Malhotra, M. (2013). *Administración de Operaciones. Procesos y cadena de suministros* (10ª ed). Editorial Pearson Educación

López, R. (2014). *Logística de aprovisionamiento*. Editorial Parainfo

Martínez, E. (2007). *Gestión de compras: Negociación y estrategias de aprovisionamiento*.

Grupo Editorial Fundación Confemetal.
<https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n+de+compras/pCURoJM0waAC?hl=es419&gbpv=1&dq=libros+de+gestion+de+compras&prints=frontcover>

Mecalux (30 de septiembre del 2023). *¿Qué es SKU? Significado y uso en el almacén.*

<https://www.mecalux.pe/blog/sku-que-es-significado>

Mecalux (30 de septiembre del 2023). *Rotura de stock: ¿qué es y cómo evitar que se produzca?*

<https://www.mecalux.es/blog/rotura-de-stock>

Montoya, A. (2010). *Administración de compras. Quien compra bien, vende bien*. ECOE Ediciones.

<https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/69110>

Mira, J. (2021). Rotación de stock: qué es, cómo se calcula y como mejorar su eficiencia. *Toyota material handling*.

<https://blog.toyota-forklifts.es/rotacion-stock-que-es-como-se-calcula-como-mejorar-eficiencia>

Mendoza, I. (2022). “*Gestión de inventarios y su relación con las ventas de la empresa A.M. GENERAL SERVICE E.I.R.L., en Lima - Perú.*” [Tesis para optar el título profesional de: Licenciada en Administración de Negocios Globales]. Repositorio Institucional Universidad Ricardo Palma

<https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/5885>

Meneses, Y. (2021). *Gestión de inventarios y su incidencia en la satisfacción del cliente en la empresa Bionicare SAC en el año 2020* [Tesis para optar el título profesional de: Licenciado en Administración de Negocios Globales]. Repositorio Institucional Ricardo Palma.

[https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/4741/NEG-](https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/4741/NEG-T030_75390617_T%20MENESES%20VALLE%20YOMIRA%20NICKOL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[T030_75390617_T%20MENESES%20VALLE%20YOMIRA%20NICKOL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/4741/NEG-T030_75390617_T%20MENESES%20VALLE%20YOMIRA%20NICKOL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ñaupas, H. (Ed.). (2018). *Metodología de la investigación*. Ediciones de la U.

http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf

Pacheco, J. (29 de julio del 2019). *¿Qué es el Método ABC de inventarios y cuáles son sus*

beneficios?

[https://www.webyempresas.com/metodo-abc-de-inventarios/#%C2%BFEn que consiste el metodo ABC](https://www.webyempresas.com/metodo-abc-de-inventarios/#%C2%BFEn%20que%20consiste%20el%20metodo%20ABC)

Pulla, C. (2020). *Gestión de los inventarios en las compañías que se dedican a la venta al por mayor y menor de materiales de construcción*. [Tesis de Maestría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Repositorio Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3898/1/TM-ULVR-0218.pdf>

Reyes, 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](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72411/Reyes_M_KA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rodríguez, A. (2022). *Gestión de Inventarios y su Incidencia en los Costos Logísticos de la Empresa RA&NOX S.A.C.* [Tesis de pregrado, Universidad Ricardo Palma]. Repositorio Institucional Ricardo Palma.

https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/6181/T030_7548_8047_T%20ALEXANDRA%20PATRICIA%20RODRIGUEZ%20ARAUJO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rivero, A. (2023). *Tipos de contratos para la Gestión de las Adquisiciones del Proyecto*. EALDE Business School.

<https://www.ealde.es/tipos-de-contratos-gestion-de-adquisiciones-del-proyecto/>

Sagri, A. (2014). *Administración de compras. Adquisiciones y abastecimiento*. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.

<https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/39375>

Stachú, Walter, S. (2009). *Identificación de la problemática mediante Pareto e Ishikawa*. El Cid Editor, (1), 1-18

<https://elibro.net/es/lc/bibliourp/titulos/31400>

Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2020, 2 de julio). *Unas 2,7 millones de empresas podrían cerrar en América Latina y el Caribe a causa de la pandemia del coronavirus*.

<https://news.un.org/es/story/2020/07/1476912>

Vidal, C. (2010). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Programa Editorial Universidad del Valle.

<https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/128995>

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

Yachapa, K. (2023). *“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].

Repositorio Universidad Ricardo Palma

<https://repositorio.urp.edu.pe/handle/20.500.14138/6923>

APÉNDICE

Apéndice 1 - Instrumento de investigación

Guía de cuestionario

Area a la que pertenece:	<input type="checkbox"/> Compras <input type="checkbox"/> Almacén y Distribución
Rango de edad	<input type="checkbox"/> 18 a 25 años <input type="checkbox"/> 25 a 35 años <input type="checkbox"/> 35 a 45 años <input type="checkbox"/> 45 años a más

N#	INDICADORES	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	Costo de realizar pedido	¿Considera Ud. que emitir pedidos con frecuencia por inventarios de alta rotación, elevan los costos de emitir órdenes de compras?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
2	Costos de mantener inventario	¿Considera Ud. que los alquileres de maquinarias como montacargas, apiladores y carretillas hidráulicas aumentan el costo de mantener inventario?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
		¿Considera Ud. que mantener sobre stock en el inventario aumenta el costo de mantener inventario?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
3	Costos de ruptura de stock	¿Considera Ud. que una mala planificación de la demanda ocasione quiebre de stock?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
		¿Considera Ud. que un mal control del inventario ocasione quiebre de stock?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
4	Existencias básicas	¿Considera Ud. que las existencias básicas como los materiales indirectos para producción, tienen una correcta política de stock mínimo?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
5	Stock de seguridad	¿Esta de acuerdo en mantener stock de seguridad de los sku de alta rotación?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
		¿Considera Ud. que el stock de seguridad está en relación a la rotación del sku?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
6	Existencias provisionarias	¿Considera Ud. que la empresa deba de mantener inventario a largo plazo que pueda ser necesitado de manera adicional en caso a crecimientos futuros de la demanda?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
7	Variación en la demanda	¿Considera Ud. que la empresa prevé con anticipación las variaciones que se puedan dar en la demanda?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
		¿Considera Ud. que la empresa brinda soluciones rápidas y eficientes ante los cambios de la demanda?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
8	Tiempo de reposición	¿Considera Ud. que el inventario se repone en las fechas programadas?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo
16	Entregas completas	¿Considera Ud. que las entregas de los bienes comprados se entregan en su totalidad?	<input type="radio"/> Totalmente de acuerdo <input type="radio"/> De acuerdo <input type="radio"/> Neutral <input type="radio"/> En desacuerdo <input type="radio"/> Totalmente desacuerdo

Apéndice 2 - Validación de expertos



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia luego de corregir las observaciones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x]
corregir [X] No aplicable []

Aplicable después de

09 de octubre del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Mínchola 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

DNI: 45614158



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir
 No aplicable

09 de octubre del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Schellini Noira Gina Alberto

Especialidad del evaluador:

Comercio Exterior

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

Nombre y Apellidos del evaluador

DNI: 09640947



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir
 No aplicable

09 de octubre del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Mirquez Pirano Alejandro

Especialidad del evaluador:

Ing.

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.

Alejandro Mirquez P.

[Firma manuscrita]

FIRMA

Nombre y Apellidos del evaluador

DNI: 07704717



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir []
 No aplicable []

09 de octubre del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador: Vilchez Túpac, Ana María

Especialidad del evaluador: Mag. 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



OPINIÓN DE APLICABILIDAD DEL CUESTIONARIO:

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____ Si _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [x] No aplicable []

09 de octubre del 2023

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Romero Alarcón, Naty|Alejandrina.....

Especialidad del evaluador:

Calidad / Investigación

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

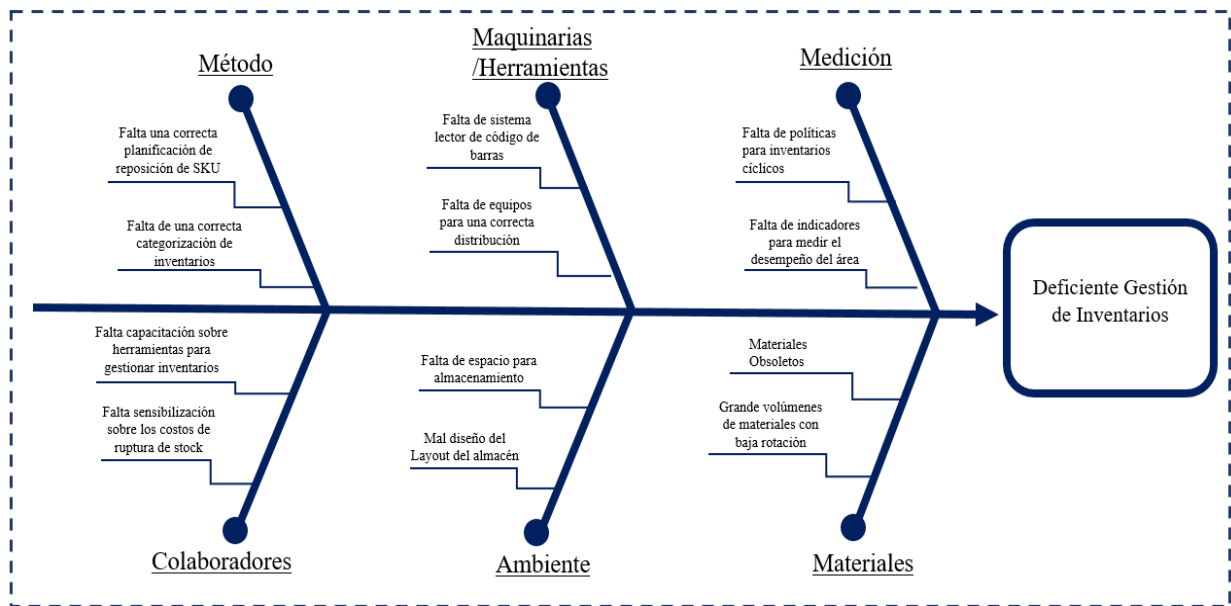
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la categoría.

FIRMA

Naty A. Romero Alarcón

DNI:41005435

Apéndice 3 - Diagrama de Ishikawa



Apéndice 4 - Presupuesto



PROPUESTA COMERCIAL PLAN LATAM FULL WORLD

04/11/2023

Empresa:
Atención: Sr. Erick Huallpatuero

Según lo acordado, adjuntamos la siguiente propuesta comercial:

Plan	LATAM FULL WORLD
Usuarios	3 Usuarios Únicos
Países	17 Latinoamérica 02 América del Norte 02 Asia 28 Unión Europea
Módulos	Mis Búsquedas, Mis Compañías, Mis Productos
Favoritos	Mis Compañías: 250 empresas importadoras favoritas por país 250 empresas exportadoras favoritas por país Mis Productos : 250 partidas de importación favoritas por país 250 partidas de exportación favoritas por país
Ingresos	Ingresos ilimitados
Excel	Descargas ilimitadas 20 plantillas de Excel para Importaciones 20 plantillas de Excel para Exportaciones
Activación	01 día hábil después de recibir la Orden de Compra o comprobante de pago
Actualizaciones	Las actualizaciones de información están sujetas al cronograma de actualizaciones y el envío de información de cada aduana
Soporte	Soporte de atención on-line durante todo el periodo del plan por su Ejecutivo asignado de Atención al Cliente
Vigencia	12 meses
Observaciones	. No asumimos comisiones bancarias
Precio	US\$ 1,035.00 + IGV
Forma de pago	Contado (transferencia, depósito bancario o tarjeta de crédito)

Datos de Facturación:

Razón Social	SMARTINFO S.A.C.
RUC	20601710511
Dirección	CALLUIS ARIAS SCHREIBER NRO. 225 INT. 301 URB. AURORA LIMA - MIRAFLORES
Cuenta Bancaria	Banco Banco de Crédito del Perú (BCP) Cta. Cte. Dólares: 194-2392314-1-96 CCI 002-194-002392314196-96
Detracción	Banco Banco de la Nación Tipo de Operación: 01 Tipo de Bien: 022 % de detracción: 12% Cta. Soles: 00-076-097232

La validez de la propuesta comercial es de 15 días hábiles desde el momento de su recepción.

Christian Nycander
Ejecutivo Comercial
t +51 974 218 015
c
c c.nycander@veritrade-ltd.com
s
w www.veritradecorp.com