

Gestión de compras y su influencia en el control de inventarios, Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022

por Yenifer Stefanie Vílchez Campos

Fecha de entrega: 05-abr-2024 12:18p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2340909390

Nombre del archivo: V_lchez_Campos_Yessenia_Karoline_Kassandra_Nu_ez_Vigo_05-04.docx (3.04M)

Total de palabras: 11792

Total de caracteres: 64688



Esta obra está bajo una [Licencia
Creative Commons Atribución -
4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>



Obra publicada con autorización del autor



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Tesis

Gestión de compras y su influencia en el control de inventarios, Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022

Para optar el título profesional de Licenciado en Administración

Autores:

Yenifer Stefanie Vilchez Campos
<https://orcid.org/0000-0003-4931-3967>

Yessenia Karoline Kassandra Nuñez Vigo
<https://orcid.org/0000-0001-5725-0922>

Asesor:

Dra. Lady Diana Arévalo Alva
<https://orcid.org/0000-0003-3093-689X>

Coasesor:

Mtro. César Augusto Alejandria Castro
<https://orcid.org/0000-0003-2637-082X>

Tarapoto, Perú

2023



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Tesis

Gestión de compras y su influencia en el control de inventarios, Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022

Para optar el título profesional de Licenciado en Administración

Autores:

Yenifer Stefanie Vilchez Campos
Yessenia Karoline Kassandra Nuñez Vigo

Sustentado y aprobado el 31 de octubre del 2023, ante el honorable jurado:

Presidente de Jurado

M. Sc. Carmen Teodoro Cardenas
Alayo

Secretario de Jurado

M. Sc. Pierre Vidaurre Rojas

1

Vocal de Jurado

Mg. Julio César Cappillo Torres

Asesor

Dra. Lady Diana Arévalo Alva

Co-Asesor

Mtro. César Augusto
Alejandria Castro

Tarapoto, Perú

2023

Declaratoria de autenticidad

Yessenia Karoline Kassandra Nuñez Vigo, con DNI N°73649350 y **Yenifer Stefanie Vilchez Campos**, con DNI N°73420878, egresados de la Escuela Profesional de Administración Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, autoras de la tesis titulada: **Gestión de compras y su influencia en el control de inventarios, Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022**.

Declaramos bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencia de las fuentes bibliográficas consultadas, siguiendo las normas APA actuales
3. Toda información que contiene la tesis no ha sido plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de nuestro accionar, sometiéndonos a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín

Tarapoto, 31 de octubre del 2023.



Yessenia Karoline Kassandra Nuñez Vigo
DNI N° 73649350



Yenifer Stefanie Vilchez Campos
DNI N° 73420878

2 Ficha de identificación

<p>Título del proyecto Gestión de compras y su influencia en el control de inventarios, Svedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022.</p>	<p>Área de investigación: Socio diversidad Línea de investigación: Socio diversidad Sublínea de investigación: Modernización de los procesos de gestión Grupo de investigación: Ninguna Tipo de investigación: Básica <input type="checkbox"/>, Aplicada <input checked="" type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p>
<p>Autores: Yenifer Stefanie Vilchez Campos Yessenia Karoline Kassandra Nuñez Vigo</p>	<p>Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Profesional de Administración https://orcid.org/0000-0003-4931-3957 https://orcid.org/0000-0001-5725-0922</p>
<p>asesor: Lady Diana Arévalo Alva</p>	<p>Dependencia local de soporte: Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Administración Unidad o Laboratorio: Administración https://orcid.org/0000-0003-3093-689X</p>
<p>Coasesor: César Augusto Alejandria Castro</p>	<p>Contraparte científica: Facultad o Institución: Ciencias Económicas Unidad o Laboratorio: Administración País: Perú https://orcid.org/0000-0003-2537-082X</p>

Dedicatoria

El trabajo investigativo presente está dedicado en primer lugar a Dios, quien con su amor y sabiduría supo guiarme en este amplio camino.

Así mismo, a mi madre, Elsa, persona fundamental en mi vida, quien me han brindado su apoyo en los buenos y malos momentos, en las traspasadas estudiando, siempre diciendome que todo es posible si uno se esfuerza. Me han enseñado mis principios, valores y virtudes, con mucho amor y sin esperar nada a cambio.

De igual manera, a mi padre, Santos, mi gran ejemplo de perseverancia, resiliencia y superación, quien me enseñó a valorar las mínimas cosas, persona siempre me incluyó en el negocio familiar desde muy pequeña y quien hizo que ame la carrera de Administración.

Finalmente, Dayra, mi hermana menor, este esfuerzo es por ti, por ser la luz de mi vida, porque con tu dulzura hiciste que los trabajos grupales fueran divertidos.

Yenifer.

Este trabajo investigativo está dedicado en primer lugar ¹ a Dios, quien actuó como mi guía y fuerza, cuya mano de lealtad y amor, me ha acompañado desde el comienzo de mi vida hasta el transcurso de mi profesión y darme la sabiduría para cumplir este logro.

Así mismo, a mis padres Abner y Laura, por su amor incondicional, dedicación y paciencia, que me ayudaron a lograr mi primera meta profesional. Y por ende la gratitud a ellos ya que inculcaron en mí una persona de bien y a siempre enfrentar los desafíos que vengan, sin temor y por ser un modelo de valentía y esfuerzo en mi vida.

A Jhordan, mi hermano: ⁴³ por apoyarme desde antes del ingreso a esta prestigiosa universidad y durante el transcurso de mi carrera profesional.

Y por último y no menos importante a toda mi familia, que me apoyaron de una u otra manera, y hoy por hoy, puedan ver un logro más en mi vida.

Kassandra.

Agradecimientos

En primer lugar, agradecer a Dios por siempre darme fuerzas y valor para culminar esta etapa de mi vida y de mi desarrollo profesional

A mis padres: Agradezco su ejemplo de amor inquebrantable, que me ha enseñado a no rendirme nunca, a no ceder nunca y a persistir siempre. También les agradezco su perspicaz orientación, que me ha ayudado a alcanzar mis objetivos profesionales y personales, a rectificar mis errores y a celebrar mis victorias.

² A la Universidad Nacional de San Martín por haberme permitido formarme y seguir enriqueciendo mis conocimientos. A los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas, todos fueron parte fundamental de este crecimiento profesional, ³ gracias por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional. A la Dra. Lady Diana Arévalo Alva, toda mi gratitud, porque desde la primera clase ella estuvo dispuesta a resolver las dudas con claridad y precisión. Gracias por el asesoramiento para que este trabajo investigativo llegue a realizarse de manera correcta.

Yenifer.

Expreso mi gratitud a Dios por haberme guardado y orientado durante mi trayectoria profesional, por haber sido mi fuente de fortaleza en las situaciones de vulnerabilidad y por haberme otorgado una vida plena de aprendizaje, por guiar siempre mis pasos y sobre todo porque me bendijo siendo parte de una excelente familia Nuñez Vigo.

² A la Universidad Nacional de San Martín por ofrecerme la posibilidad de potenciar mis conocimientos académicos en su excelsa casa de estudios. A los educadores de la Facultad de Ciencias Económicas, dado que cada uno de ellos aportaron en mi crecimiento y desarrollo profesional, brindándome una enseñanza de calidad. En especial, a la Dra. Lady Diana Arévalo Alva, por su asesoramiento óptimo para la elaboración y ejecución del presente trabajo de investigación, apoyándome incondicionalmente de forma académica y moral para alcanzar mi meta profesional.

Kassandra.

1 Índice general

Ficha de identificación	6
Dedicatoria	7
Agradecimientos	8
Índice general	9
Índice de tablas	11
RESUMEN.....	12
ABSTRACT	13
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN	14
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	17
2.1. Antecedentes de la investigación	17
2.2. Fundamentos teóricos	18
CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS	27
3.1. Ámbito y condiciones de la investigación	27
3.1.1. Ubicación política	27
3.1.2. Ubicación geográfica	27
3.1.3. Periodo de ejecución	28
3.1.4. Autorizaciones y permisos	28
3.1.5. Control ambiental y protocolos de bioseguridad	28
3.1.6. Aplicación de principios éticos internacionales	28
3.2. Sistema de variables	28
3.2.1. Variables principales	28
3.2.2. Variables secundarias	29
3.3. Procedimientos de la investigación	29
3.3.1. Objetivo específico 1	29
3.3.2. Objetivo específico 2	30
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN	31
4.1. Resultado específico 1	31
4.2. Resultado específico 2	32
4.3. Resultado del objetivo general	34

CONCLUSIONES37

RECOMENDACIONES38

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS39

ANEXOS43

Índice de tablas

Tabla 1 Nivel de compras de los periodos 2021 - 2022	31
Tabla 2 Nivel de ventas en los periodos 2021-2022.....	32
Tabla 3 Nivel de compras y ventas en los periodos 2021	33
Tabla 4 Nivel de compras y ventas en los periodos 2022	33
Tabla 5 Correlación de las variables periodo 2021	34
Tabla 6 Correlación de las variables periodo 2022	34

RESUMEN

En la actualidad cuando nos referimos a ⁴ la influencia de la gestión de compras, se enfoca en la manera en que ⁴ la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., de la ciudad de Tarapoto puede tener un control de su gestión de compras, ya sean con recursos o bienes y como esto influye en su modo de control de inventarios al contabilizar y actualizar la cantidad de productos ⁴ que tiene para ofrecer, de esta manera la presente investigación se buscará comprobar ⁴ la influencia de la gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, para la cual se contará con conocer la situación de las compras de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022. Del mismo modo también identificar la situación de ² las ventas de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, haciendo uso de ¹³ la técnica análisis documental y como instrumento la guía de análisis documental, ³ en la cual se utilizó la metodología tipo aplicada y diseño no experimental. Siendo ³ de esta manera se respondió la hipótesis de investigación, ³ que la gestión de compras influye significativamente en el control de inventarios de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, llegando, así como resultado que las variables presentan significancia positiva debido a que el valor es menor que 0.05, y llegando así a la conclusión ⁴ que la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., tiene muchas limitaciones en cuanto a ⁴ la gestión de compras, puesto que lo ³ desarrolla de manera empírica, y este no responde a un sistema de gestión de compras, ⁴ que se debe detallar todas las compras anuales y poder realizar pronósticos para compras posteriores, pues ello no permite tener un registro ⁴ para la evaluación y selección de proveedores y así de esa manera llevar un buen control ordenado y fácil de operar.

Palabras clave: Gestión de compras, control de inventarios, registro de compras, registro de ventas, modelos de inventarios.

ABSTRACT

Presently when referring to the influence of purchasing management, it focuses on the way in which the company Novedades Wiliam - YR E.I.R.L., from the city of Tarapoto can have a control of its purchasing management, whether with resources or goods and how this influences its inventory control mode by accounting and updating the amount of products it holds to offer. Thus, the present research aims to verify the influence of purchasing management on the inventory control of the company Novedades Wiliam - YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022, for which it is necessary to understand the purchasing situation of the company Novedades Wiliam - YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022. Likewise, to identify the sales situation of the company Novedades Wiliam - YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022, using the documentary analysis technique and the documentary analysis guide as an instrument, in which the applied type methodology and non-experimental design was used. The research hypothesis was responded by stating that purchasing management has a significant influence on the inventory control of the company Novedades Wiliam - YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022, resulting in the positive significance of the variables, since the value is less than 0.05. This leads to the conclusion that the company Novedades Wiliam - YR E.I.R.L., has many limitations in terms of purchasing management, since it develops it empirically, and this does not respond to a purchasing management system, which should detail all annual purchases and be able to make forecasts for subsequent purchases. The actual system does not allow to have a record for the evaluation and selection of suppliers and thereby keep a good orderly control, easy to operate.

Keywords: Purchasing management, inventory control, purchase register, sales register, inventory models.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

En la actualidad al referirnos a control o tipo de administración de los bienes o productos que puede ofrecer una organización, nos enfocamos en su capacidad de gestión de compras, la cual se dirige sobre el grado de responsabilidad que tiene los encargados de poder manejar la adquisición, como también de controlar la parte económica de una empresa, de esta manera se entiende que la gestión de compras sirve como una herramienta para dirigir y mantener informados a los encargados de la organización sobre como se están invirtiendo y solicitando las compras de materia prima para convertirlo luego en un producto que le generen ganancias (Sagñay & Salazar, 2018).

A nivel internacional, en Turquía se cataloga por el orden y la estructura del manejo de los productos o servicios, sean en almacenes o lugares de reposo de los bienes de una institución, por lo tanto, es un valor interesante, ya que proporcionará un buen aprovechamiento de los recursos para su elegibilidad para el usuario definido y del mismo modo otorga un beneficio sobre toda la organización al generar ventas, control de productos más demandados por el mercado, esto proporciona una directriz sobre que tipo de productos, la cantidad de los mismos, asimismo su ubicación en el área donde serían aprovechados para la venta y por supuesto la obtención de ganancias (Gürsoy, 2020).

Mientras tanto en la India, Singh et al. (2022) refieren que se debe tomar en cuenta el control de inventarios ya que estos ayudan a organizar los productos, llevar el control de cuantía dentro de las instituciones, proporcionando un orden constante de los productos e igualmente aquellos que están siendo vendidos, contabilizando así el ingreso y las ganancias de toda la organización. De esta manera en Colombia, Garzón (2018), encontró que es un problema no tener un control adecuado del inventario, debido a que no se lleva adecuadamente una gestión de las compras, que son ejecutadas por el personal administrativo, debido a que no tienen un control de las compras de las materias primas, y a largo plazo acabaría con los recursos económicos de la organización.

Mientras tanto, en Ecuador, Méndez et al. (2020), encontraron que el 50% de encuestados refirieron que existen deficiencias para gestionar las compras en empresas, del mismo modo el nivel de capacitación en gestión de compras por parte de la organización hacia sus colaboradores ha connotado que se sitúan en nivel medio y muy bajo con 30% respectivamente. Esto puede deberse a que el control de la adquisición es sutil y sus efectos se muestran a lo largo del tiempo, generando de esta forma una reacción tardía de

los elementos involucrados en su eficiencia. Asimismo, destacaron que en un lapso de tiempo estas empresas podrían ir desapareciendo, ya que se considera a la gestión como una forma de generar control e inversión eficiente del capital de una empresa.

A nivel nacional, se explica que a lo largo del 2020 hasta el 2021 durante el proceso de pandemia, muchas entidades cerraron debido al tema, aún así las pocas empresas que se mantenían en pie tuvieron que adaptar mejor su gestión de compras, debido a que, hubo mucho desabastecimiento, proponiendo la manera más eficiente de poder gastar el dinero e invertirlo en sus negocios, encontrando de esta manera propuestas de mejora de gestión de compras, siendo fundamental para alcanzar los objetivos planteados ya que éstos optimizan los procesos productivos y encaminan hacia una posición competitiva (Alegre, 2021).

Por el lado del control de los productos, se evidenció que no se estaba optimizando el tiempo ni el modo de entrega de productos, generando así el proceso de desabastecimiento, creando a su vez una disconformidad por parte de la población, ya que no sabían de la entrega de los productos y servicios que ofertaban algunas empresas, esto más relacionadas al sector salud y la adquisición de viveres, demostrando la importancia de mantener un control eficiente, garantizando el apropiado uso y aplicación de materia en el proceso productivo (Salvador, 2020).

Respecto a la situación actual sobre el manejo de la gestión de compras en la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., se indica que pueden estar suscitándose ciertos aspectos deficientes sobre la situación del control de inventarios, esto debido a una capacidad deficiente de parte del personal, la no existencia de una guía de ejecución para las ventas, o el poco control del tema de los inventarios, quizá se está teniendo una falla en el manejo de los recursos y bienes de la misma organización, la cual se podría reflejar en pérdidas monetarias para la misma empresa.

Estos sucesos probablemente se asocien al desconocimiento de cuántos productos o que tipo de ellos es de los que hacen falta para su producción y póstuma venta a la población, reflejando un bajo control de la disposición de recursos dentro de la mencionada empresa. De continuar así, se verá afectada la capacidad de atención y el control de elementos en el inventario, esto porque al no tener una idea fija sobre la gestión organizacional en las compras y el tipo de gastos necesarios y primordiales en toda institución, se puede llegar a ocasionar una pérdida monetaria, dificultando el avance de los procesos administrativos y de control para el mercado actual, del cual se dice que es importante a nivel global.

El problema general planteado fue: ¿Cómo influye la gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022? y como problemas específicos: ¿Cuál es la situación de las compras de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022?, ¿Cuál es la situación de las ventas de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022?, al mismo se presentó como hipótesis general: La gestión de compras influye significativamente en el control de inventarios de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, y como hipótesis específicas: La situación de las compras de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, es baja, La situación de las ventas de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, es alta.

Frente a esta situación se propuso como objetivo general: comprobar la influencia de la gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022 y como objetivos específicos: conocer la situación de las compras de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, identificar la situación de las ventas de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

A nivel internacional

Soto (2021), en Ecuador. Los resultados demostraron que, la frecuencia de adquisición de pollos es diaria y se estima un costo de pérdidas del 5 y 15%, además del elevado costo de mantener un inventario de ciclo y el riesgo de pérdidas del 5% que tienen los tres productos son determinantes al momento de seleccionar un modelo de gestión. Se concluye que no están definidas las funciones de los puestos de trabajo ni se encuentra designada una persona responsable de bodega, además se evidencia una falta de mantenimiento, limpieza y organización en el área de almacenamiento para solucionar estos problemas.

Garzón (2018), en Colombia. Entre los resultados se destaca que el 18% de los productos se consideran estratégicos por la empresa debido a su alto nivel de rotación, mientras tanto el 60% de estos productos estratégicos presenta coeficiente de variación por encima de 50%. El autor concluye que existe oportunidad de disminuir los costos de gestión de inventarios en la empresa con la implementación de modelos teóricos de control de los mismos.

Espinoza (2018), en Ecuador. Los resultados evidenciaron la falta de indicadores para medir y controlar las adquisiciones, siendo 34% de los encuestados manifestaron que pocas veces, un 30% siempre, un 17% normalmente, un 12% casi siempre y un 7% nunca. Se concluye que los resultados evidenciaron la falta de indicadores para medir y controlar las adquisiciones, derivando en investigaciones de teoría y metodologías de indicadores con el fin de plantear el diseño de indicadores de gestión que midan la eficiencia, eficacia y rentabilidad del proceso de compras.

A nivel nacional

Delgado (2019), en Cusco. Los principales resultados fueron que un porcentaje menor de los encuestados respondieron con un 13,73% a estar en desacuerdo con la implementación de un control interno y el 29,4% de este sí estaba de acuerdo, mientras que el 59,9% se mostraban indecisos. El autor concluye que el control interno influye en la

gestión de compras, por las siguientes deficiencias dentro de sus procedimientos actuales de carencia de procedimientos estandarizados de adquisiciones, los conocimientos de las normas, la utilización de las directivas, el manejo de los contratos, la aplicación de penalidades y la deficiente elaboración de los contratos.

Changanqui et al. (2018), en Lima. Los principales resultados demostraron que en el 2016 generaron por el traslado de los representantes del comité de evaluación de las empresas regionales para la evaluación de propuestas técnicoeconómicas ascendió a S/ 204 400.00 soles, además, con una inversión de S/ 104 632.72 el impacto económico para el primer año sería de S/ 1, 332 732.38, 21 % aproximadamente. Los autores concluyeron que, las empresas regionales, sin solicitar autorización de la Jefatura Corporativa de Logística, realizan compras fraccionadas generando mayores costos de adquisición.

Llacho (2018), en Tacna. Los principales resultados fueron que la utilización del software SIGA facilitó la administración de la data de los ingresos y salidas de los bienes, obteniendo reportes detallados de los bienes, internados o retirados. Se concluye que los bienes se ingresan según la guía de remisión detallada en ella y las salidas según la pecosa, finalmente se recomienda revisar las especificaciones técnicas para el ingreso de los bienes al almacén y de todos los bienes con sus respectivas condiciones.

2.2. Fundamentos teóricos

2.2.1. Definición de la gestión de compras

Es llamado así a la adquisición de bienes y servicios por parte de una empresa, esto con el propósito de poder asegurar el desarrollo de un proceso productivo (Jara et al., 2019). Se explica también que para realizarla es necesario reconocer el mercado, además también se busca conocer las condiciones de calidad y el precio que se expone sobre un producto o servicio que se necesite obtener para luego poder realizar la acción de negociar (Pachucho et al., 2021).

En ese marco, la gestión de compras es esencial dentro del desarrollo de la empresa, ya que se revaloriza aquello que se invierte, teniendo en cuenta los recursos económicos para actuar conforme al plan general donde se hallan los objetivos organizacionales y actúan de modo sincronizado para un abastecimiento estratégico en el desarrollo de actividades planteadas.

También se explica que la gestión de compras es visto como aquel elemento de importancia dentro de la consecuencia de los objetivos para la gestión de los sistemas de

inventarios, debido a que esta otorga materia prima, suministros y por supuesto aportes necesarios que funcionan para que se realicen efectivamente las operaciones dentro de cualquier organización (Melo, 2018). También se afirma que esta gestión es crucial, ya que ayuda a organizar y controlar los costes dentro de una empresa, evitando el despilfarro innecesario de recursos financieros y permitiendo mantener adecuadamente el flujo de producción para satisfacer las demandas de los clientes (Aspilcueta, 2020).

En tanto, la gestión de compras es relevante ya que en primera instancia se lleva un control de los gastos que efectúa una empresa, para cuidar del importe económico, mantener la producción y por último brindar satisfacción al usuario.

Se reconoce ³³ la gestión de compras como uno de los pilares fundamentales dentro de la integración logística, puesto que los objetivos que estos expresan se relacionan directamente con los objetivos de todas las áreas dentro de la cadena de suministro, indicándose que una buena gestión de compras aprovisiona todo tipo de materiales y servicios en cantidades deseadas para el beneficio de una organización (Álvarez & Ramos, 2021). También se indica que dicha gestión debe mantener un flujo estable y continuo de los materiales, sean estos necesitados y requeridos por la organización generando así unos niveles óptimos de stock, además de garantizar el correcto abastecimiento de la línea de producción (Laura et al., 2020).

Por ende, una óptima gestión de compras provee tanto insumos como servicios de manera proporcionadas, generando niveles apropiados en el abastecimiento que actúan para el beneficio ²⁴ de la empresa.

2.2.1.1. Teoría de la gestión de compras

El autor Kraljic en el año 1993 refiere que el proceso de compra variará, dependiendo el tipo de producto al cual los involucrados deseen adquirir y del mismo modo se desee vender, proponiendo de esta manera cuatro tipos de procesos, relacionando esta forma la compra con el producto, conocido también como el proceso de cartera o compra de cartera, el primero va dirigido hacia los productos los cuales se indican como productos de bajo valor y coste, también que involucran un bajo riesgo para el vendedor, luego están los productos de apalancamiento, a los cuales si se consideran de alto valor pero que involucra un bajo riesgo de suministro, después están los proyectos estratégicos los cuales el "cliente ha de buscar un proveedor bien conocido y por supuesto confiable, de este modo se indica que el cliente está dispuesto a pagar más de lo que se indica el precio promedio del producto o servicio que se ofrece" (Perdana & Budi, 2021). En este apartado, Kraljic

menciona que el proceso de compra es transformador ya que va a depender del producto que se desea conseguir, desde comprar un producto de bajo costo hacia buscar un proveedor confiable que, aunque se deba pagar un costo elevado, pero le proporciona confianza al usuario.

De la misma manera también se explica las funciones de la logística, las cuales están comprendidas por las compras, la cual hace referencia la búsqueda de suministros y también la adquisición de mercancía suficiente para el adecuado desarrollo de la actividad empresarial, luego está el almacenamiento en la cual se conserva y se deposita la mercancía comprada o producida dentro de un almacén, después se habla sobre la **gestión de inventarios** en la cual se hace referencia a la administración y control de la mercadería almacenada, por quienes tienen con un valor importante a la cantidad adecuada de la que se está cubriendo las necesidades de una demanda dentro del mercado para un producto nuevo, de otro modo también se puede estar hablando del embalaje, en la cual se hace referencia a los recipientes que contiene las mercaderías, después se habla sobre la planificación de la producción, en donde se busca programar unidades que sean fáciles de producir utilizando, también de forma eficaz en minimizar costes para poder satisfacer la demanda actual (Montgomery et al., 2018).

Por ello, la logística es indispensable en la gestión de compras debido a que se lleva el control de la mercancía suficiente, asimismo el abastecimiento de toda clase de productos de una manera organizada que resulta eficaz para disminuir costos, generar ganancias además de ser un pilar para la competitividad empresarial.

Luego se tiene que hablar del transporte en el cual se encarga precisamente del traslado de la mercancía o productos de su lugar de origen hasta el punto donde van a utilizarse o van a ser consumidos sea el caso, al final de todo se tiene en cuenta el servicio al cliente en donde se debe realizar una autocrítica por parte de los organizadores, como también la recepción por parte de la población, la cual es la beneficiada y la misma que está adquiriendo los productos que son brindados, ya que ella es la misma que puede explicar, demostrar y también resolver las dudas acerca de que si los tipos de servicios que están brindando son los adecuadamente funcionales o si deberían contener mejoras (Montgomery et al., 2018).

Se destaca la importancia del transporte para no sólo trasladar la mercancía, sino que permite absolver incertidumbres respecto a los servicios que se ofrecen, es decir, si se consideran eficaces o se debería mejorar en ciertos aspectos que estiman conveniente.

2.2.1.2. Medición de la gestión de compras

En la presente investigación se toman como dimensiones dentro de la gestión de compras, al registro de compras del año 2021 y también al registro del año 2022, en el cual dichos involucran indicadores de cada uno de los meses transcurridos hasta la fecha adecuada del periodo de registros, los cuales se toman desde enero de 2021 hasta diciembre del 2022.

Registro de compras 2021 – 2022

Los registros de compra son considerados como aquellos documentos o elementos los cuales sirven de prueba fiable de que tipo de productos o bienes se están adquiriendo en determinado momento por la organización, también se detalla que su funcionalidad y utilidad para garantizar la buena inversión que se haga sobre el uso de ellos y la compra de los mismos, de la misma manera también se ofrece un control sobre que tipo de productos o instrumentos están ingresando a la organización y que funciones van a cumplir a futuro, destacando aquí el valor de las mismas o en el caso sea negativo, su inutilidad en el caso para que puedan ser retiradas ya que no pudiesen ser de utilidad para los miembros de la organización (Antwiwaa et al., 2019).

A este respecto, el registro de compra permite tener como evidencia aquel producto o bien que se ha obtenido mediante la cancelación del mismo como también la conformidad e inversión de aquello que ingresa a la empresa.

Los cuales se tendrán en cuenta para la aplicación en la presente investigación y viendo como estos influyen dentro del control de inventarios de la mencionada empresa privada.

- Compras enero 2021 - Compras diciembre 2022: En este indicador se toman aquellas solicitudes de los materiales necesarios, los cuales se toman para generar un beneficio sobre un acto o como una consecuencia de la adquisición o mejoramiento de alguna división de un tipo de elemento dentro de la organización.

27

2.2.2. Control de inventarios

2.2.2.1. Definición de control de inventarios

El rubro de inventarios indica que estos los constituyen los bienes dentro de una empresa, los mismos que están destinados a la venta de la producción, para luego su posible venta

y aprovechamiento de recurso, esos son conocidos como la materia prima, identificados como la producción en proceso, tales pueden ser el envase de mercancías o las reparaciones para el mantenimiento de los mismos productos (Hurtado et al., 2017). Se reconoce que el control de inventarios es sumamente importante puesto que, si se mantienen muchos artículos en resguardo, esos pueden generar gastos innecesarios para toda la organización debido a que tales productos están destinados a la venta y si solo se mantienen no genera ninguna ganancia y además del espacio que pueden estar ocupando en ciertos establecimientos también generan una pérdida para propia organización (Moreira & Peñafiel, 2019).

Por tal razón, el control de inventarios es esencial debido a que permite en cualquier organización llevar la cuantía de productos disponibles, también los espacios disponibles e inclusive las pérdidas que está ocasionando a la empresa.

Del mismo modo se considera importante dicho control puesto que permite la rotación tanto del efectivo una forma inmediata una vez que se haya concretado la venta del mismo. Una de las condiciones referidas sobre el control de inventario es que se actualiza constantemente, además varía dependiendo de la organización que desea ejecutar sus procesos, puesto que cada una de ellas administra una forma distinta tanto funciones como sus servicios, de igual forma otorga diferentes maneras de negociación hacia la población (Antic et al., 2022).

Se considera el control de inventarios como un aspecto complejo cuando las organizaciones buscan permanentemente lograr un stock equilibrado de los elementos que dispongan indicando que no siempre se encuentra el camino de cuánto para alcanzar los objetivos establecidos dentro de la organización, pero si son posibles de lograrlos (Samaniego, 2019). De acuerdo con los objetivos del control de inventarios, se establece que las operaciones de la empresa deben basarse en tres aspectos fundamentales: primero, el servicio al cliente; segundo, los costos de inventario; y tercero, los costos de operación. Estos aspectos ayudarán a las organizaciones a determinar la disponibilidad de diversos materiales, o insumos en el caso de los diferentes productos o servicios que estas organizaciones o empresas pueden ofrecer (Moreira & Peñafiel, 2019).

A este respecto, llevar un control de inventarios permite conocer los productos que existe en almacén, asimismo aquellos que se han agotado, autorizando solicitar aquello que se necesita cubrir, para que de esta manera el cliente se sienta satisfecho y se brinde un servicio de calidad.

2.2.2.2. Teoría del control de inventarios

Se considera que el modelo de la cantidad económica de pedido, que es la base de la teoría de los inventarios, permite una buena aproximación a los inventarios sin alterar las circunstancias reales de cada organización. No obstante, es importante tener en cuenta cómo se lleva a cabo este deterioro, ya que supondría importantes pérdidas para la organización que se viera afectada por tales procesos. (Atnafu & Balsa, 2018). Durante los años 80s se hablaba sobre un inventario referido a una dinámica enfocada en flujo de los mismos ya que se buscaba calcular a que el índice de rotación de los inventarios referidos a la venta al consumo al valor del mismo y el promedio que estaría en el mercado (Schwarz, 2022).

Otra referencia teórica es el concepto de lotes dependientes del nivel de inventario, que consiste en hacer un pedido con suficiente variación para tener inventarios cercanos al nivel deseado. Sin embargo, este tipo de modelo presenta algunos inconvenientes, como su incapacidad para manejar grandes números; sólo puede manejar aquellos que sean manejables para contarlos rápidamente, y requeriría sistemas y programas especializados para otro tipo de procesos (Asencio et al., 2017).

A este respecto, la teoría de los inventarios reside en el modelo de cuantía económica en los pedidos que se realizaba, es así como se aproximan hacia los inventarios, luego ya se asoció hacia a las ventas de consumo, seguidamente el modelo de los lotes dependientes que se caracteriza por ejecutar un pedido suficiente solo con ver a simple vista aquello faltante.

Por el contrario, para la base del modelo de inventario se puede expresar matemáticamente con una función de costo genérica, que contenga la sumatoria primero, el conocido costo de compra, el cual es el precio por unidad de un artículo que se encuentre en el inventario, en algunas ocasiones, el artículo que se pretende ofrecer a la población se ofrece con un descuento, eso significa que el tamaño del pedido excede una cantidad determinada, lo cual es considerado como referente al momento de tomar la decisión de cuánto se desean obtener, esto en muchos casos se han reflejado por la manera de como se han de tomar las mejores ideas y luego tomar acciones con todo los integrantes de la organización (Atnafu & Balsa, 2018).

Por ende, el modelo de inventario reside desde las matemáticas ya que se orienta hacia el precio de cada unidad, los descuentos aplicables al público, que se debate en una adecuada toma de decisiones por quiénes integran la empresa.

En segundo lugar, el coste de preparación influye en el importe del pedido, ya que se trata de un gasto fijo en el que se incurre en el momento de hacer el pedido. En tercer lugar, el coste de guardar algo en términos de almacenamiento puede equivaler al coste de poder mantener ese inventario de un bien o servicio. Además, cubre los intereses sobre el capital, así como el precio del mantenimiento, el almacenamiento y, por supuesto, la administración. En cuarto lugar, está el coste de la escasez, también denominado "coste perdido", que es el precio que se paga cuando se agotan los recursos. Este precio incluye posibles pérdidas de beneficios, interrupciones de la producción y el coste subjetivo de perder un cliente (Juca et al., 2019).

A este respecto, el costo de preparación, por faltante y de almacenamiento, representa la interrupción de producción que puede conllevar hacia el deterioro progresivo de lealtad del consumidor.

2.2.2.3. Modelos de inventario determinístico

Dicho modelo hace referencia a un modelo básico de cantidad económica en el cual se resalta por su gran aplicación mayor donde es conducida el proceso de demanda y también se tiene en cuenta los costos constantes y las reposiciones instantáneas, de esta manera se pueden realizar pedidos de mercadería solo cuando lleguen a cero, es decir, llegando al punto de inicio total se vuelven hacer pedidos nuevos para mantener nuestra forma limpia y ordenada de registro de inventarios, aunque por otra parte se indica que dicho modelo atendió ciertos cambios productos de la forma en como la demanda va a ir creciendo al pasar de los años esto en realidad tiene que ver con las comparaciones temporales al igual que las nociones de mercado, todo tipo de modelo debe actualizarse en cada cierto tiempo (Juca et al., 2019).

Por tanto, el modelo de inventario determinístico alude desde la demanda, costos constantes y reposiciones inmediatas con la finalidad de priorizar el registro de inventarios de manera ordenada e igualmente innovar los procesos conforme lo amerite para incrementar la productividad y crecer como organización.

2.2.2.4. Inventarios por finalidad

Estos inventarios, que incluyen el inventario de tránsito, el inventario de reserva, el inventario de anticipación y el inventario de desacoplamiento -algunos de los cuales añaden funcionalidad y cuya acción actual finaliza cuando se adquiere un objetivo específico- son bien conocidos porque pueden clasificarse por categorías y cumplen los fines para los que fueron creados. Los inventarios de tránsito entran en esta categoría

porque se reconocen como acciones realizadas para cumplir un objetivo, como el transporte activo de mercancías o materiales de un lugar a otro sin ignorar la administración general, que puede implicar la distribución del inventario de la misma empresa (Juca et al., 2019).

En este sentido, los inventarios por finalidad, donde se circunscriben el inventario de tránsito, reserva y anticipación se consideran fundamentales para el cumplimiento de objetivos desde el área administrativa hacia toda la empresa.

2.2.2.5. Métodos para el control de inventario

Revisión periódica: La cual se realiza cada cierto tiempo generalmente se dejan meses o se establece en un periodo de semanas finitas para realizar el control del inventario y verificar la falta o el exceso de los productos (Céspedes et al., 2017).

Revisión continua: Eso se realiza continuamente como su propio nombre indica puesto que no se necesita esperar periodo de semanas para recién reconocer la falta o el proceso de utilidad de ciertas cosas, sino que se hace en forma constante y continuo diaria para ir actualizando el control de dichos productos del inventario (Céspedes et al., 2017).

Por otro lado sobre el ambiente de control se puede describir los siguientes puntos de referencia, como lo son el compromiso a la competencia y el tipo de practicas de recursos humanos, referido al tema de poder asignar un personal calificado y sobre todo capacitado en la compra de bienes y servicios, luego está la integridad y el cuidado de los valores éticos, referido a aquellas actividades que procuren garantizar los desembolsos bien autorizados y con legitimidad de esta forma generar así valores éticos, evitando procesos de fraude, además de las gestiones de las compras y los desembolsos en efectivo para crear una contabilidad mas integra, respetando las normativas de todo tipo de organización honesta, después se habla de la estructura organizacional, su asignación de autoridad y responsabilidad, en la cual hace referencias a la creación del orden, manteniendo un control de las responsabilidades y sus elementos organizacionales (Ortega et al., 2017).

Por lo tanto, para controlar el inventario se debe realizar de manera periódica, es decir, durante cierto periodo para verificar lo faltante o demasia de productos, además se debe actualizar dicha información para evitar gastos excesivos; no obstante, se debe priorizar la práctica de valores éticos salvaguardando la integridad y responsabilidad de todo lo que establezca dentro de la organización.

2.2.2.6. Medición del control de inventarios

Referido a las dimensiones que se utilizan el control de inventario, están los registros de venta, tales propuestos por la investigación actual en las cuales variarán del 2021 hasta el año 2022, los cuales del mismo modo mantienen sus indicadores que son a su vez cada uno de los meses dónde ha transcurrido el tiempo, esos van desde enero de 2021 hasta diciembre del 2022.

Registro de Ventas 2021

Los registros de ventas son vistos como aquella forma de anotar en documentos ordenados y catalogados el tipo de ventas que se está realizando dentro de una institución todos aquellos movimientos, que de generar una venta está haciendo previamente anotado para que la organización tenga así un control de registro de los mismos que se están llevando este control se puede hacer de forma periódica como también temporal (Céspedes et al., 2017).

A este respecto, los registros de ventas constituyen tener toda documentación clasificada y ordenada sistemáticamente que permita tener acceso a este control de todos los movimientos que efectúa la organización.

Tales registros han de involucrarse desde las ventas hechas desde el año 2021, las mismas que fueron catalogadas y serán también analizadas a través de los documentos presentados en la investigación.

- Ventas enero 2021 - Ventas diciembre 2022: Este tipo de indicadores aplican la manera en la cual se están gestionando las ventas de los productos que se mantienen dentro de la empresa, asimismo también se pueden inferir que se busca un control de los elementos que se mantienen dentro de la organización y aquellos que son vendidos hacia la población.

1

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Ámbito y condiciones de la investigación

3.1.1. Ubicación política

39 La empresa en estudio se ubicó en la ciudad de Tarapoto, país de Perú, que pertenece a la Provincia de San Martín, departamento de San Martín y distrito de Tarapoto, con su dirección Jr. Alfonso Ugarte #450.

La empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., identificada con el RUC N°20494122821, es una empresa que se enfocó a la venta de telas nacionales e importadas. Actualmente la empresa cuenta con más de 50 variedades de telas como polystel, polipima, raso, fiodada, felpa, encajes, franela, algodón, siendo éstas las más vendidas durante todo el año.

1 3.1.2. Ubicación geográfica

En cuanto a la ubicación geográfica la empresa se ha localizado de acuerdo a las coordenadas este 349122.02 m E y en coordenda norte 9282592.53 m S.

7 Además, estaba situada en Tarapoto, ciudad conocida por su accidentada orografía. Según el geógrafo peruano Javier Pulgar Vidal, en su tesis Las ocho regiones naturales del Perú, se sitúa en los límites entre la selva alta y la selva baja (Omagua y Rupa-Rupa), con zonas de relieve ligeramente accidentado en la parte sur y una topografía irregular en el centro urbano que reduce su altitud hacia la confluencia de los ríos Shilcayo y Cumbaza.

7 El Área de Conservación Regional Cordillera Escalera, una impresionante cordillera montañosa selvática con una enorme diversidad de flora y fauna, incluida una asombrosa variedad de especies de aves, rodea la ciudad por su lado norte. La enorme diversidad endémica de los alrededores se caracteriza por la singularidad geográfica de la selva tropical de montaña en el norte y la selva neotropical estacionalmente seca en el valle formado por el río Cumbaza y el río Mayo. A medida que aumentan la urbanización y las zonas de cultivo, disminuye la riqueza biológica del bosque.

Por su parte en el contexto histórico, Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., identificada con el RUC N°20494122821, con su gerente propietario de la empresa es el sr. Santos Vilchez Carmen. La empresa dio inicio a su funcionamiento el 09 de enero del 2012, donde es una empresa E.I.R.L.

2 3.1.3. Periodo de ejecución

Para el desarrollo de la investigación, en cuanto a la aplicación de cada uno de los instrumentos de recolección de datos, fue necesario recoger la data de las compras y ventas de los periodos 2021 – 2022, todo este recojo de información se necesitó procesarla durante 04 meses y presentarla en un análisis descriptivo tal y como se muestra en los resultados.

3.1.4. Autorizaciones y permisos

No hubo autorizaciones y permisos en la investigación.

3.1.5. Control ambiental y protocolos de bioseguridad

No hubo control ambiental y protocolos de bioseguridad en la investigación.

2 3.1.6. Aplicación de principios éticos internacionales

En cuanto a la aplicación de los principios éticos internacionales la investigación se basó en:

La protección de la persona, fue respetar la dignidad humana, asimismo sus derechos e igualmente la confidencialidad y privacidad del estudio.

El consentimiento informado y expreso, se refiere a la voluntad libre e informada en donde se consideran datos relevantes con la finalidad de aportar a la investigación.

Responsabilidad, rigor científico y veracidad, se asocia a actuar con responsabilidad en todo lo concerniente a investigación tanto a nivel individual como institucional. En tanto, el rigor científico debe asegurar fiabilidad, credibilidad en sus datos obtenidos, de tal forma que otorgue actos verídicos en todas las etapas del proceso investigativo.

Divulgación ética de la investigación, es obligación del investigador propagar y publicar los resultados obtenidos, más aún con quienes han sido partícipes del estudio.

Respetar a la normativa nacional e internacional, se refiere a que todo investigador debe conocer y respetar la legislación, asumiendo con convicción interna, espíritu de las normas y reflexión ante las consecuencias de los actos como investigadores.

1 3.2. Sistema de variables

3.2.1. Variables principales

Variable independiente (x): Gestión de compras

Variable dependiente (y): Control de inventarios

3.2.2. Variables secundarias

- Variable secundaria 1: Compras de enero a diciembre 2021.
- Variable secundaria 2: Compras de enero a diciembre 2022.
- Variable secundaria 3: Ventas de enero a diciembre 2021.
- Variable secundaria 4: Ventas de enero a diciembre 2022.

3.3. Procedimientos de la investigación

En la investigación se llevó a cabo el siguiente proceso:

Para evaluar la primera variable, que representa la gestión de compras, se utilizó como instrumento la técnica de análisis documental y la guía de análisis documental, que a su vez contenía todos los registros de compras del 2021 al 2022 que soportan todo lo que la empresa adquiere para su operación.

Para evaluar la segunda variable, que corresponde al control de inventarios, se utilizó como instrumento la técnica de análisis documental y la guía de análisis documental, que a su vez contenía todos los registros de ventas de los años 2021 a 2022 que la empresa emite en orden correlativo como prueba de las ventas realizadas al cliente.

3.3.1. Objetivo específico 1

De acuerdo al primer objetivo específico la técnica que se utilizó ha sido análisis documental, que constituye un proceso de revisión para conseguir datos sobre el contenido del documento, en otras palabras, es la fuente primaria que permitirá al investigador obtener los datos y presentar sus resultados para finalizar el estudio (Arias, 2020). En este estudio se utilizó el análisis documental, ya que se obtuvo información de las variables gestión de compras que sirvió para obtener los resultados y posteriormente las conclusiones.

Para garantizar un análisis adecuado, los datos adquiridos se han organizado mediante los programas informáticos Excel y SPSS. Se utilizó estadística descriptiva para los datos numéricos, lo que permitió elaborar figuras y tablas que representaban visualmente los datos de cada variable. La estadística inferencial que siguió permitió determinar la influencia actual entre las dos variables. Para ello se utilizó el segundo programa informático.

1 3.3.2. Objetivo específico 2

De acuerdo al segundo objetivo específico la técnica que se utilizó ha sido análisis documental, que constituye un proceso de revisión para conseguir datos sobre el contenido del documento, en otras palabras, es la fuente primaria que permitirá al investigador obtener los datos y presentar sus resultados para finalizar el estudio (Arias, 2020). En este estudio se utilizó el análisis documental, ya que se obtuvo información de las variables control de inventarios que sirvió para obtener los resultados y posteriormente las conclusiones.

Para garantizar un análisis adecuado, los datos adquiridos se han organizado mediante los programas informáticos Excel y SPSS. Se utilizó estadística descriptiva para los datos numéricos, lo que permitió elaborar figuras y tablas que representaban visualmente los datos de cada variable. La estadística inferencial que siguió permitió determinar la influencia actual entre las dos variables. Para ello se utilizó el segundo programa informático.

36 a) Tipo y nivel de la investigación

La investigación se utilizó el tipo de investigación aplicada, puesto que, los resultados se usaron para encontrar la solución a los problemas que presenta la realidad problemática (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica, 2020).

Del mismo modo se tuvo como nivel correlacional, ya que no sólo describió el fenómeno, sino que se centró en explicar en por qué ocurre, cuales son sus causas o las condiciones en que ocurre (Hernández & Mendoza, 2018).

b) Población

b.1. Población

La población estuvo conformada por la empresa Novedades William – YR E.I.R.L.

b.2. Muestra

No existe muestra porque la investigación es documental.

40 c) Diseño de investigación

En esta investigación se utilizó un diseño no experimental, porque la gestión de compras no va ser manipulada por el control de inventarios. Además, contó con un corte transversal, ya que se tuvo en cuenta los respectivos datos financieros en un momento determinado.

1 CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultado específico 1

De acuerdo al objetivo específico 1, se menciona conocer la situación de las compras de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, para ello es muy importante analizar las compras que se realizaron durante los periodos trabajados que se encuentran en el anexo E.

Tabla 1

Nivel de compras de los periodos 2021 - 2022

Meses	Compras 2021	Compras 2022
Enero	S/ 36,739.00	S/ 25,823.74
Febrero	S/ 19,479.94	S/ 7,974.36
Marzo	S/ 26,409.09	S/ 26,677.27
Abril	S/ 21,055.52	S/ 32,691.76
Mayo	S/ 21,000.10	S/ 22,425.79
Junio	S/ 19,517.50	S/ 12,318.09
Julio	S/ 23,137.00	S/ 39,155.80
Agosto	S/ 41,975.37	S/ 31,926.91
Setiembre	S/ 39,209.43	S/ 25,311.18
Octubre	S/ 23,752.45	S/ 28,336.11
Noviembre	S/ 22,949.91	S/ 28,666.92
Diciembre	S/ 31,042.76	S/ 25,262.02

Interpretación:

En la tabla 1, se muestra los siguientes resultados, en los meses de agosto y setiembre el nivel de compras fueron altas en el periodo 2021, siendo este para agosto de S/ 41,975.37 y en el mes de setiembre fue de S/ 39,209.43, que hacen un diferencia de S/ 2,765.94, mientras que en el año 2022 se puede observar que las compras alcanzaron un pico más año en el mes de julio con un monto de S/ 39,155.80, así mismo se observa que los meses que hubieron menos compras fueron en los meses de febrero y junio para ambos periodos. En los últimos meses de los dos periodos se observa que las compras fueron estables, esto teniendo en cuenta que la empresa salía de un periodo de recesión por la crisis sanitaria del año 2020.

4.2. Resultado específico 2

De acuerdo al objetivo específico 2, donde se menciona en identificar la situación de las ventas de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L. Tarapoto, 2021 – 2022, se logró como resultados de acuerdo a la tabla siguiente, teniendo en cuenta la información proporcionada por la empresa tal y como se observa en el anexo E:

Tabla 2

Nivel de ventas en los periodos 2021-2022

Meses	Ventas 2021	Ventas 2022
Enero	S/ 43,894.05	S/ 36,050.65
Febrero	S/ 34,544.18	S/ 27,850.51
Marzo	S/ 34,780.88	S/ 47,736.45
Abril	S/ 25,191.28	S/ 39,120.76
Mayo	S/ 32,747.33	S/ 34,229.78
Junio	S/ 27,722.48	S/ 37,064.55
Julio	S/ 37,645.74	S/ 52,259.58
Agosto	S/ 52,799.92	S/ 48,853.45
Setiembre	S/ 49,712.12	S/ 49,311.20
Octubre	S/ 44,763.70	S/ 43,126.55
Noviembre	S/ 45,926.16	S/ 51,427.25
Diciembre	S/ 42,753.84	S/ 53,418.67

Interpretación:

Es muy importante señalar que la variable control de inventarios fue medida en base a las ventas de los periodos 2021 y 2022, y como se observa en la figura y tabla 2, se muestra que a partir de los meses de agosto hasta diciembre se presenta un nivel de ventas alto, tal es el caso del punto más alto es el de agosto con unas ventas de S/ 52,799.92 en el periodo 2021, mientras que para el periodo 2022, las ventas se decayeron en el mes abril con un S/ 25,191.28, en ese mismo mes en el periodo de 2021 las ventas fueron más altas a comparación del periodo 2022 con un S/ 39,120.76, así mismo se observa que en los meses de agosto a diciembre tuvieron un crecimiento moderado siendo el más alto en el mes de diciembre con un monto de S/ 53,418.67, a comparación de periodo anterior en el mismo mes fue de S/ 42,753.84.

A continuación, se muestra los resultados cuando se compara las ventas y las compras en cada uno de los periodos analizados, como se detalla:

Tabla 3*Nivel de compras y ventas en los periodos 2021*

Meses	Compras 2021	Ventas 2021
Enero	S/ 36,739.00	S/ 43,894.05
Febrero	S/ 19,479.94	S/ 34,544.18
Marzo	S/ 26,409.09	S/ 34,780.88
Abril	S/ 21,055.52	S/ 25,191.28
Mayo	S/ 21,000.10	S/ 32,747.33
Junio	S/ 19,517.50	S/ 27,722.48
Julio	S/ 23,137.00	S/ 37,645.74
Agosto	S/ 41,975.37	S/ 52,799.92
Setiembre	S/ 39,209.43	S/ 49,712.12
Octubre	S/ 23,752.45	S/ 44,763.70
Noviembre	S/ 22,949.91	S/ 45,926.16
Diciembre	S/ 31,042.76	S/ 42,753.84

Interpretación:

En la tabla 3, se muestra que las ventas superan las compras en el periodo 2021, así mismo los picos más altos de ventas y compras fueron en los meses de agosto y setiembre, teniendo periodos bajos en los meses de febrero y junio con respecto a las compras mientras que en las ventas el periodo más bajo fue en el mes de abril.

Tabla 4*Nivel de compras y ventas en los periodos 2022*

Meses	Compras 2022	Ventas 2022
Enero	S/ 25,823.74	S/ 36,050.65
Febrero	S/ 7,974.36	S/ 27,850.51
Marzo	S/ 26,677.27	S/ 47,736.45
Abril	S/ 32,691.76	S/ 39,120.76
Mayo	S/ 22,425.79	S/ 34,229.78
Junio	S/ 12,318.09	S/ 37,064.55
Julio	S/ 39,155.80	S/ 52,259.58
Agosto	S/ 31,926.91	S/ 48,853.45
Setiembre	S/ 25,311.18	S/ 49,311.20
Octubre	S/ 28,336.11	S/ 43,126.55
Noviembre	S/ 28,666.92	S/ 51,427.25
Diciembre	S/ 25,262.02	S/ 53,418.67

3 Interpretación:

En la tabla 4, se muestra que las ventas superan las compras en el periodo 2022, así mismo se observa que en el mes de febrero fueron las compras mas bajas se obtuvo y por

consiguiente fue el mes mas bajo en las ventas. Por otro lado, las ventas con picos elevados tenemos los meses de julio y en el mes de diciembre.

4.3. Resultado del objetivo general

Para el objetivo se realizó un análisis estadístico inferencial para medir la influencia entre las variables tal como lo establece el objetivo general: comprobar la influencia de la gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022, así mismo es importante resaltar que la prueba estadística utilizada fue la T-Student para una muestra, pues esta prueba se da cuanto no existe una distribución normal de los datos y cuando la muestra es pequeña para este caso se tomo en cuenta los meses de cada uno de los periodos que son 12, a continuación, se muestra el siguiente resultado:

Tabla 5

Correlación de las variables periodo 2021

	f	gl	Sig. (bilateral)	Valor de prueba = 0		
				Diferencia de medias	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
				Inferior	Superior	
Compras 2021	4,455	11	,001	1921041,583	972036,75	2870046,42
Ventas 2021	15,805	11	,000	39373,473	33890,40	44856,55

Tabla 6

Correlación de las variables periodo 2022

	f	gl	Sig. (bilateral)	Valor de prueba = 0		
				Diferencia de medias	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
				Inferior	Superior	
Compras 2022	10,446	11	,000	2554749,583	2016472,80	3093026,36
Ventas 2022	18,013	11	,000	4337076,303	3807150,54	4867006,13

3 Interpretación:

De acuerdo a la tabla 5 y 6 se muestra que la variable gestión de compras en el periodo 2021 y 2022 respectivamente, al relacionario con la dimensión ventas de la variable control

de inventarios, se observa que existe una influencia significativamente debido a que el valor de la significancia bilateral para ambos periodos es menor a 0.05, por lo tanto se acepta la hipótesis planteada, donde se menciona: H1: La gestión de compras influye significativamente en el control de inventarios de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 – 2022.

Discusión

Los resultados que presenta la investigación en cuanto a los niveles de compras de los periodos analizados como son del 2021 y 2022, se muestra los siguientes resultados, en los meses de agosto y setiembre el nivel de compras fueron altas en el periodo 2021, siendo este para agosto de S/ 41,975.37 y en el mes de setiembre fue de S/ 39,209.43, que hacen un diferencia de S/ 2,765.94, mientras que en el año 2022 se puede observar que las compras alcanzaron un pico más alto en el mes de julio con un monto de S/ 39,155.80. así mismo se observa que los meses que hubieron menos compras fueron en los meses de febrero y junio para ambos periodos. En los últimos meses de los dos periodos se observa que las compras fueron estables, esto teniendo en cuenta que la empresa salía de un periodo de recesión por la crisis sanitaria del año 2020. De forma similar a Delgado (2019), el autor llega a la conclusión de que el control interno incide en la gestión de la contratación como consecuencia de las siguientes deficiencias en sus protocolos actuales: falta de procedimientos normalizados de contratación; desconocimiento de las normas; uso de directivas; tramitación de contratos; imposición de sanciones; y redacción inadecuada de los contratos.

Por su parte con respecto a los resultados obtenidos en cuanto a la variable control de inventarios que fue medida con las dimensiones de nivel de ventas se obtuvo como resultado que a partir de los meses de agosto hasta diciembre se presenta un nivel de ventas alto, tal es el caso del punto más alto es el de agosto con unas ventas de S/ 52,799.92 en el periodo 2021, mientras que para el periodo 2022, las ventas se decayeron en el mes abril con un S/ 25,191.28, en ese mismo mes en el periodo de 2021 las ventas fueron mas altas a comparación del periodo 2022 con un S/ 39,120.76, así mismo se observa que en los meses de agosto a diciembre tuvieron un crecimiento moderado siendo el más alto en el mes de diciembre con un monto de S/ 53,418.67, a comparación de periodo anterior en el mismo mes fue de S/ 42,753.84. En comparación con Espinoza (2018), los resultados mostraron que no existían indicadores suficientes para monitorear y regular las adquisiciones, lo que conlleva a investigar sobre teoría y metodología de indicadores para mejorar el diseño de indicadores de gestión que evalúen la productividad, rentabilidad y eficiencia del proceso de adquisiciones; de igual manera, Llacho (2018)

encontró que los bienes ingresan de acuerdo con la guía de remisión integral y que las salidas están de acuerdo con la pecaosa; por último, se aconseja examinar las especificaciones técnicas para el ingreso de los bienes al almacén y todos los bienes con sus condiciones correspondientes.

En conclusión, el resultado global utilizando la prueba T-Student, una herramienta estadística inferencial, reveló una correlación positiva entre las variables del estudio con un nivel de significación inferior a 0,05. Esto dio lugar a resultados inferiores a los indicados para ambos periodos en comparación con Changanquí et al. (2018), quienes encontraron que las compras fraccionadas dieron lugar a mayores costes de adquisición. Según el autor Garzón (2018), implementar modelos teóricos de control de inventarios tiene el potencial de disminuir los gastos de gestión de inventarios de la empresa.

CONCLUSIONES

1. La empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., tiene muchas limitaciones en cuanto a la gestión de compras, puesto que lo desarrolla de manera empírica, y este no responde a un sistema de gestión de compras, que se debe detallar todas las compras anuales y poder realizar pronósticos para compras posteriores, pues ello no permite tener un registro para la evaluación y selección de proveedores y así de esa manera llevar un buen control ordenado y fácil de operar.
2. En cuanto al control de inventarios la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., no tiene un sistema de clasificación de inventarios, por ende, no cuenta con un sistema de control de todas las ventas diarias y ver los movimientos mensuales en cuanto a sus niveles de ventas y tomar buenas decisiones, así mismo no usan ni conocen modelos de control de inventarios que contribuyan a mejorar la gestión de inventarios de la empresa.
3. Finalmente, es muy importante señalar que la empresa no cuenta con un almacén de suficiente capacidad para almacenar la mercadería que responda inmediatamente a las demandas de los clientes, así mismo no cuenta con un plan para la eliminación de desperdicios y tampoco tiene un sistema de reciclaje de los productos deteriorados.

RECOMENDACIONES

1. La empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., debe emplear un sistema de facturación que le permita realizar un control detallada de sus compras, así mismo que le permita controlar sus mercancías desde su ingreso, venta y distribución, y de esa manera garantizar una mejora permanente de su gestión de compras.
2. Se necesita que la empresa Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., acondicione un almacén según la demanda de los clientes para así no generar sobre stock de mercadería y sobre todo evitar el deterioro de las mismas, la pérdida por la falta de control de inventario y que se quede sin mercancías por la falta de negociación con los proveedores.
3. Finalmente se recomienda invertir en soporte tecnológico para que se agilice y optimice las actividades y procesos de la gestión de compras y el control de inventarios, garantizando un mejor control de las mercaderías y ello permitirá que la empresa genere más ingresos a futuro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alegre, M. (29 de Noviembre de 2021). Amcham.org.pe. Amchamnews: <https://amcham.org.pe/news/gestion-de-compras-en-epoca-de-incertidumbre/>
- Álvarez, V., & Ramos, A. (2021). Selección de proveedores, factor de éxito en la gestión de compras del producto restauración: Artículo de investigación. revista Científica Arbitrada De Investigación En Comunicación, Marketing Y Empresa REICOMUNICAR, 4(7), 15-26. doi:10.46296/rc.v4i7.0022
- Antic, S., Djorjevic, L., & Lisec, A. (2022). Dynamic Discrete Inventory Control Model with Deterministic and Stochastic Demand in Pharmaceutical Distribution. Applied sciences, 12(1536), 1-27. doi:10.3390/app12031536
- Antwiwaa, J., Kofi, B., & Nani, G. (2019). Gaps in public procurement records management. International Journal of Procurement Management, 12(5), 493-517. doi:10.1504/IJPM.2019.102146
- Arias, J. (2020). Proyecto de tesis. Guía para la elaboración. Arequipa: Biblioteca Nacional del Perú. https://www.researchgate.net/publication/350072286_TECNICAS_E_INSTRUMENTOS_DE_INVESTIGACION_CIENTIFIICA/link/604f8431458515e8344a4467/download
- Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. Retos, 7(13), 123-142. doi:10.17163/ret.n13.2017.08
- Aspilcueta, A. (2020). Gestión de Aprovisionamiento adaptado a MyPEs Comercializadoras de Productos de Consumo Masivo para incrementar las Utilidades Operacionales en Lima, Perú. Neumann Business Review, 6(11), 27-53. doi:10.22451/3006.nbr2020.vol6.1.10044
- Atnafu, D., & Balsa, A. (2018). The impact of inventory management practice on firms' competitiveness and organizational performance: Empirical evidence from micro and small enterprises in Ethiopia. Cogent Business & Management, 5(1), 1-16. doi:10.1080/23311975.2018.1503219
- Céspedes, N., Páz, J., Jimenez, E., Pérez, L., & Pérez, Y. (2017). La administración de los inventarios en el marco de la administración financiera a corto plazo. Boletín Redipe, 6(4), 96-214. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6145627>

- Changanaquí, J., Meza, C., Paucarcaja, E., & Paredes, F. (2018). Propuesta de mejora en la gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623134/Changanaqu%C3%AD%C3%81guila_Jacqueline.pdf?sequence=16
- CONCYTEC. (2020). Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica. [cdn.www.gob.pe:
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1423550/GU%C3%8DA%20PR%C3%81CTICA%20PARA%20LA%20FORMULACI%C3%93N%20Y%20EJECUCI%C3%93N%20DE%20PROYECTOS%20DE%20INVESTIGACI%C3%93N%20Y%20DESARROLLO-04-11-2020.pdf.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1423550/GU%C3%8DA%20PR%C3%81CTICA%20PARA%20LA%20FORMULACI%C3%93N%20Y%20EJECUCI%C3%93N%20DE%20PROYECTOS%20DE%20INVESTIGACI%C3%93N%20Y%20DESARROLLO-04-11-2020.pdf.pdf)
- Delgado, A. (2019). Control interno en la gestión de compras en las municipalidades provinciales de Acomayo y Chumbivilcas – Cusco, periodo 2017. Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco. https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/3985/253T20191009_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Espinoza, C. (2018). Análisis del proceso de compras para diseñar una propuesta de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de indicadores de gestión que permita mejorar los procesos del área de compras. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/11016/1/T-UCSG-POS-MAE-187.pdf>
- Garzón, J. (2018). Diseño de un modelo de gestión y control de inventarios para la distribuidora Tropiclima S. A. S. Univesidad de Ibagué. <https://repositorio.unibague.edu.co/jspui/bitstream/20.500.12313/81/5/Tesis.pdf>
- Gürsoy, M. (2020). Los problemas enfrentados con la gestión de compras electrónicas en Chipre y Turquía. *Revista Electrónica De Investigación En Ciencias Económicas*, 8(16), 197–213. doi:10.5377/reice.v8i16.10687
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación* (1era edición ed.). México: McGraw Hill.
- Hurtado, J., Ortiz, A., Berragán, A., & Gamboa, J. (2017). Propuesta de control interno a los inventarios basados en las Normas Internacionales de Contabilidad. *Revista Publicando*, 4(12), 573-591. https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/728/pdf_528

- Jara, H., Velasco, H., Canepa, E., & Daza, A. (2019). La estrategia de inventarios en la reducción de los costos logísticos de una empresa comercializadora de piezas, partes y accesorios de mantenimiento. *Revista Científica EPígmali3n*, 1(2), 17-27. doi:10.51431/epigmali3n.v1i2.537
- Juca, C., Narv3ez, C., Erazo, J., & Luna, K. (2019). Modelo de gesti3n y control de inventarios para la determinaci3n de los niveles 3ptimos en la cadena de suministro. *Digital Publisher*, 4(3), 20-39. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7144054.pdf>
- Laura, M., Chaluisa, S., & Mancheno, M. (2020). Selecci3n de proveedores, factor de 3xito en la gesti3n de compras del producto restauraci3n. *Gesti3n de proveedores un ramal de conocimiento de la logistica moderna*, 5(5), 83-104. doi:10.23857/fipcaec.v5i5.186
- Llacho, U. (2018). Control de inventario aplicando el software SIGA, en el gobierno regional de Tacna, 2017. Universidad Peruana Uni3n. https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/1228/Ubert_Tesis_Licenciatura_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Melo, L. (2018). Mejoramiento del proceso de gesti3n de compras en la empresa Mazal S.A. mediante la aplicaci3n de la metodolog3a AHP The Analytic Hierarchy Process. *U de la Salle*, 1-24. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2541&context=administracion_de_empresas
- M3ndez, A., Quevedo, M., Carangui, P., & J3come, M. (2020). Gesti3n de compras como estrategia competitiva de las organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 5(3), 97-125. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7608913.pdf>
- Montgomery, R., Ogden, J., & Boehmke, B. (2018). A quantified Kraljic Portfolio Matrix: Using decision analysis for strategic purchasing. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 24(3), 192-203. doi:10.1016/j.pursup.2017.10.002
- Moreira, M., & Peñafiel, J. (2019). El control de los inventarios y su incidencia en las decisiones gerenciales en las microempresas de comercio de Jipijapa. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigaci3n Y publicaci3n En Ciencias Administrativas, Econ3micas Y Contables)*, 4(4), 134-154. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/106/142>

- Ortega, A., Padilla, S., Torres, J., & Ruz, A. (2017). Nivel de importancia del control interno de los inventarios dentro del marco conceptual de una empresa. *Liderazgo Estratégico*, 7(1), 1-12. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/download/3261/4000>
- Pachucho, P., Cueva, J., Sumba, N., & Delgado, S. (2021). Marketing de contenidos y la decisión de compra del consumidor de la generación Y . *IPSA Scientia, Revista científica Multidisciplinaria*, 6(3), 44-59. doi:10.25214/27114406.1123
- Perdana, A., & Budi, N. (2021). Purchasing stranger in the Kraijic portfolio matrix a casse study in open pit coal mining. *Perihapi*, 3(1), 45-58. doi:10.36986/impj.v3i1.41
- Sagñay, A., & Salazar, A. (2018). Comportamiento de Compra de los Consumidores de Ropa en el Cantón Chone. *Revista Científica Hallazgos21*, 3, 1-10. <https://revistas.pucese.edu.ec/hallazgos21/article/view/232>
- Salvador, P. (6 de Abril de 2020). Builder a better working world. https://www.ey.com/es_pe/supply-chain/gran-impacto-cadenas-de-suministros
- Samaniego, H. (2019). Un modelo para el control de inventarios utilizando dinámica de sistemas. *Revista Internacional de administración*(6), 136-155. doi:10.32719/25508641.2019.6.6
- Schwarz, L. (11 de Febrero de 2022). Netsuite Oracle. [netsuite.com: https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/what-are-inventory-management-controls.shtml](https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/what-are-inventory-management-controls.shtml)
- Singh, A., Kumar, S., & Barua, K. (2022). Inventory control: Its principles and application. *Indian Journal of community health*, 34(1), 14-19. <https://www.iapsmupuk.org/journal/index.php/IJCH/article/view/2264/1255>
- Soto, M. (2021). Gestión de inventarios para optimizar recursos en empresas de productos cármicos. *Universidad Técnica de Ambato*. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33287/1/1852mpoi.pdf>

ANEXOS

Anexo A

Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal ¿Cómo influye la gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022?</p> <p>Problemas derivados: a) ¿Cuál es la situación de las compras de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022? b) ¿Cuál es la situación de las ventas de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022?</p>	<p>Objetivo general Comprobar la influencia de la gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022.</p> <p>Objetivos específicos: a) Conocer la situación de las compras de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022. b) Identificar la situación de las ventas de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022.</p>	<p>Hipótesis principal La gestión de compras en el control de inventarios de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022.</p> <p>Hipótesis específicas a) La situación de las compras de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022, es baja. b) La situación de las ventas de la empresa Novedades William – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022, es alta.</p>	<p>Variable independiente: Gestión de compras Dimensiones: - Registro de compras 2021. - Registro de compras 2022.</p> <p>Variable dependiente: Control de inventarios Dimensiones: - Registro de ventas 2021. - Registro de ventas 2022.</p>	<p>1. Compras de enero a diciembre 2021. 2. Compras de enero a diciembre 2022.</p> <p>1. Ventas de enero a diciembre 2021. 2. Ventas de enero a diciembre 2022.</p>	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Nivel: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental</p> <p>Población y muestra: La empresa Novedades William – YR E.I.R.L.</p> <p>Muestra: No existe porque la investigación es documental.</p> <p>Técnica: Análisis documental</p> <p>Instrumento: Guía de análisis documental</p> <p>Escala: Razón</p>

Nota: Elaboración propia

Anexo B
Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión de compras	Es el conjunto de operaciones o acciones que permiten poner a disposición de aprovisionamiento a una organización, dotándola de calidad y también de cantidad, esto sobre los productos y materiales adquiridos (Gürsoy, 2020)	La variable ha utilizado como técnica el análisis documental y como instrumento la guía de análisis documental para medir la variable.	Registro de compras 2021 Registro de compras 2022	Compras de diciembre 2021 Compras de diciembre 2022	Razón
Control de inventarios	Es una herramienta que está constituida por los bienes dentro de una empresa, los mismos que están destinados a la venta de la producción, para luego su posible venta y aprovechamiento de recursos, conocidos como la materia prima, identificados como la producción en proceso (Hurtado et al., 2017).	La variable ha utilizado como técnica el análisis documental y como instrumento la guía de análisis documental para medir la variable.	Registro de Ventas 2021 Registro de Ventas 2022	Ventas de enero a diciembre 2021 Ventas de enero a diciembre 2022	Razón

Nota: Elaboración propia



Anexo C

Guía de análisis documental de la gestión de compras

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Para el llenado de esta guía es necesario que se obtenga la información documental de los registros de compras en específico del 2021 y 2022 de la empresa Novedades William-YR E.I.R.L., para poder identificar las compras realizadas por la empresa asimismo registrar alguna observación. Para cada mes evaluado, se tendrá que realizar el llenado de la siguiente tabla:

Registro de compras 2021	Si	No	Observaciones
Compras enero 2021 (S/.)			
Compras febrero 2021 (S/.)			
Compras marzo 2021 (S/.)			
Compras abril 2021 (S/.)			
Compras mayo 2021 (S/.)			
Compras junio 2021 (S/.)			
Compras julio 2021 (S/.)			
Compras agosto 2021 (S/.)			
Compras septiembre 2021 (S/.)			
Compras octubre 2021 (S/.)			
Compras noviembre 2021 (S/.)			
Compras diciembre 2021 (S/.)			
Registro de compras 2022	Si	No	Observaciones
Compras enero 2022 (S/.)			
Compras febrero 2022 (S/.)			
Compras marzo 2022 (S/.)			
Compras abril 2022 (S/.)			
Compras mayo 2022 (S/.)			
Compras junio 2022 (S/.)			
Compras julio 2022 (S/.)			
Compras agosto 2022 (S/.)			
Compras septiembre 2022 (S/.)			
Compras octubre 2022 (S/.)			
Compras noviembre 2022 (S/.)			
Compras diciembre 2022 (S/.)			



Anexo D

Guía de análisis documental del control de inventarios

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Para completar la guía es fundamental que se obtenga la información documental de los registros de ventas en específico del 2021 y 2022 de la empresa Novedades William- YR E.I.R.L., para poder identificar las ventas que emite la empresa, asimismo registrar alguna observación. Para cada mes evaluado, se tendrá que realizar el llenado de la siguiente tabla:

Registro de ventas 2021	Si	No	Observaciones
Ventas enero 2021 (S/.)			
Ventas febrero 2021 (S/.)			
Ventas marzo 2021 (S/.)			
Ventas abril 2021 (S/.)			
Ventas mayo 2021 (S/.)			
Ventas junio 2021 (S/.)			
Ventas julio 2021 (S/.)			
Ventas agosto 2021 (S/.)			
Ventas septiembre 2021 (S/.)			
Ventas octubre 2021 (S/.)			
Ventas noviembre 2021 (S/.)			
Ventas diciembre 2021 (S/.)			
Registro de ventas 2022	Si	No	Observaciones
Ventas enero 2022 (S/.)			
Ventas febrero 2022 (S/.)			
Ventas marzo 2022 (S/.)			
Ventas abril 2022 (S/.)			
Ventas mayo 2022 (S/.)			
Ventas junio 2022 (S/.)			
Ventas julio 2022 (S/.)			
Ventas agosto 2022 (S/.)			
Ventas septiembre 2022 (S/.)			
Ventas octubre 2022 (S/.)			
Ventas noviembre 2022 (S/.)			

Gestión de compras y su influencia en el control de inventarios, Novedades Wiliam – YR E.I.R.L., Tarapoto, 2021 - 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

8%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
5	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.upeu.edu.pe:8080 Fuente de Internet	1%
7	wiki2.org Fuente de Internet	1%
8	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	1%

9	repositorio.unibague.edu.co Fuente de Internet	1 %
10	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
11	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.unsaac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Nacional de San Martín Trabajo del estudiante	<1 %
15	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
16	Luis Roberto Asencio Cristobal, Edwin González Ascencio, Mariana Lozano Robles. "El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas.", Retos, 2017 Publicación	<1 %
17	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	repositorio.utesup.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

19	repositorio.ucsg.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
20	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
21	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
22	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
23	repositorio.esan.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
26	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
27	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
28	leyderecho.org Fuente de Internet	<1 %
29	www.argentina.tur.ar Fuente de Internet	<1 %
30	www.euskadi.net Fuente de Internet	<1 %

31	www.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
32	eprints.uanl.mx Fuente de Internet	<1 %
33	Submitted to Universidad Andina del Cusco Trabajo del estudiante	<1 %
34	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1 %
35	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega Trabajo del estudiante	<1 %
36	repositorio.uan.edu.co Fuente de Internet	<1 %
37	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
38	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
39	es.unionpedia.org Fuente de Internet	<1 %
40	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
41	repositorio.umecit.edu.pa Fuente de Internet	<1 %
42	www.pidepresupuesto.com Fuente de Internet	<1 %

<1 %

43

alejandria.poligran.edu.co

Fuente de Internet

<1 %

44

discovery.researcher.life

Fuente de Internet

<1 %

45

repositorio.upla.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Activo