# FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

## ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**TESIS**

# CONTROL DE INVENTARIOS PARA MEJORAR LA GESTION LOGISTICA EN LA EMPRESA REYDINOR SAC, SAN IGNACIO 2016

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**


**Autor (es):**

**Bach. Huaman Moran, Esthefany Susana**

**Asesor:**

**Mg. Vidaurre García, Wilmer Enrique**


**Línea de Investigación:**

**Costos y Contabilidad Aplicada**

**Pimentel – Perú**
**2018**

Aprobación del jurado

**Asesor metodólogo**

**Asesor especialista**

**Presidente del jurado de tesis**

**Secretario del jurado de tesis**

**Vocal del jurado de tesis**

## DEDICATORIA

A la mujer más hermosa, la persona más importante en mi vida, mi MADRE, por darme la vida, por inculcarme valores, por enseñarme el valor de la vida a que nada es fácil y debemos luchar como tal para cumplir con nuestros objetivos y metas propuestas y en general a toda mi familia por creer y confiar en mí.

***Esthefany.***

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradezco a dios por todas las bendiciones derramadas hacia mi persona y darme las fuerzas y la salud necesaria para que día a día pueda seguir adelante con mente positiva.

A mi madre, por estar siempre a mi lado dándome aliento; a mi centro de labor conformada por la familia Gasco Arrobas (Grupo Vallenorte), mis compañeros de trabajo por creer en mí, en mi capacidad y las oportunidades brindadas en este lapso de tiempo para el que vengo desarrollándome como tal.

A mi asesor Wilmer Enrique Vidaurre, por ser el quien se tomó el complicado reto de enseñarnos sus múltiples saberes y/o conocimientos, fijándose principalmente en el curso que corresponde a nuestra carrera; además quien nos guía y apoya para ir por el camino correcto y transmitiéndonos todos sus conocimientos, animándonos así a cumplir nuestras metas.

La autora

## RESUMEN

La investigación cuenta con un objetivo general de evaluar la gestión logística y su influencia en la determinación del control de Inventarios de la empresa Reydinor SAC ubicada en la provincia de San Ignacio en el año 2016.

Se llevó a cabo una investigación de tipo Descriptivo – Aplicada; con un diseño no experimental, lo cual describen los hechos como son observadas las variables de control de inventarios y gestión logística; además es aplicada ya que su principal objetivo se basa en resolver problemas prácticos. La técnica que se llevó a cabo en esta investigación es la de la Encuesta Test. Aplicando como instrumento el cuestionario, el cual consta de veintidós preguntas, utilizando la escala de medición. Para nuestra investigación hemos optado por la escala de medición: totalmente en Desacuerdo, en Desacuerdo, Ni de acuerdo Ni desacuerdo, de Acuerdo, Totalmente de Acuerdo, nuestro test fue aplicado a 14 de nuestros colaboradores.

El método que se utilizó SPSS para la validación de información a través del ALPHA CRONBACH obteniendo un resultado de alta confiabilidad del 0.8171 utilizando el aplicativo Excel además para la interpretación de los datos se utilizara también el software Excel.

En esta investigación se logra concluir que la implementación del control de inventarios mejorara la gestión logística en la empresa Reydinor SAC, San Ignacio 2016.


Palabras claves: Control de Inventarios – gestión logística

## ABSTRAC

The research has an overall objective of evaluating the logistics management and its influence in determining the control of Inventories of the company Reydinor SAC located in the province of San Ignacio in the year 2016.

A descriptive - applied research was carried out ; with a non-experimental design, which describes the facts as the variables of inventory control and logistics management are observed; In addition it is applied since its main objective is based on solving practical problems. The technique that was carried out in this research is the Survey Survey. Applying as an instrument the questionnaire, which consists of twenty-two questions, using the measurement scale. For our research we have opted for the measurement scale: totally in Disagree, in Disagree, Neither agree nor disagree, agree, fully agree, our test was applied to 14 of our collaborators.

The method that was used SPSS for the validation of information through the ALPHA CRONBACH obtaining a result of high reliability of 0.8171 using the Excel application in addition to the interpretation of the data will also be used Excel software.

In this research we conclude that the implementation of inventory control will improve logistics management in the company Reydinor SAC, San Ignacio 2016.


Keywords: Inventory control - logistic management

## ÍNDICE

**DEDICATORIA** ---------- **III**

**AGRADECIMIENTO** ---------- **IV**

**RESUMEN** ---------- **V**

**ABSTRAC** ---------- **VI**

**INTRODUCCIÓN** ---------- **15**

**CAPITULO I: INTRODUCCION** ---------- **17**

**1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA** ---------- **18**

**1.2. TRABAJOS PREVIOS** ---------- **21**

**1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA** ---------- **23**

**1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA** ---------- **30**

**1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO** ---------- **31**

**1.6. HIPÓTESIS** ---------- **32**

**1.7. OBJETIVOS** ---------- **32**

1.7.1. OBJETIVO GENERAL ---------- 32

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS ---------- 32

**CAPITULO II: MATERIAL Y METODO** ---------- **34**

**2.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN** ---------- **35**

**2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA** ---------- **37**

**2.3 VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN** ---------- **39**

**2.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.** ---------- **40**

**2.5 PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS ESTADÍSTICOS DE DATOS** ---------- **41**

**2.6 ASPECTOS ÉTICOS** ---------- **42**

**2.7 CRITERIOS DE RIGOR CIENTÍFICO** ---------- **42**

**CAPITULO III: RESULTADOS ---------- 43**

**3.1 TABLAS Y FIGURAS ---------- 44**

**3.2 DISCUSIÓN DE RESULTADOS ---------- 91**

**3.3 APORTE CIENTÍFICO (PROPUESTA) ---------- 92**

**CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ---------- 99**

**4.1. CONCLUSIONES ---------- 100**

**4.2. RECOMENDACIONES ---------- 101**

**REFERENCIAS ---------- 102**

**ANEXOS ---------- 105**

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 DISTRIBUCIÓN DE TRABAJADORES SEGÚN SU SEXO ---------- 44
TABLA 2 LOS CONTROLES ADMINISTRATIVOS SON EFICIENTES EN TU CENTRO DE LABOR ---- 45
TABLA 3 LA EFICACIA DEBE SER TOMADA EN CUENTA PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE CONTROL ADMINISTRATIVO EN LA ENTIDAD ---------- 46
TABLA 4 CONSIDERA RELEVANTE QUE ALMACÉN TENGA UN ÁREA ESPECÍFICA PARA LOS PRODUCTO FUERA DE NORMA (PFN) ---------- 47
TABLA 5 HAY PRODUCTOS CON UNA MAYOR ROTACIÓN DE INVENTARIOS QUE NECESITAN UN MAYOR CONTROL ---------- 48
TABLA 6 ES IMPORTANTE CONOCER SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN STOCK AL INTERIOR DEL ALMACÉN ---------- 49
TABLA 7 CUMPLIR CON LOS PLAZOS DE ENTREGA INFLUYE EN LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE ---------- 50
TABLA 8 CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO MEJORA EL POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA ---------- 51
TABLA 9 LAS ÓRDENES DE COMPRA DEBEN DE SER REGISTRADAS FÍSICAMENTE ---------- 52
TABLA 10 EL PROCESO DE SEGUIMIENTO DE COMPRA PERMITE CERRAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO ---------- 53
TABLA 11 CONTAR CON LOS INSUMOS EN EL MOMENTO ADECUADO MEJORA LA RELACIÓN CON EL PROVEEDOR Y CLIENTE ---------- 54
TABLA 12 LA EMPRESA DEBE CONTAR CON DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA RECEPCIÓN DE LA COMPRA DEL PRODUCTO REQUERIDO ---------- 55
TABLA 13 LA EMPRESA NO DEBE DE CONTAR CON UN SISTEMA QUE GENERE COMPROBANTES DE COMPRA Y VENTA ---------- 56
TABLA 14 LA FECHA LÍMITE DE PERMANENCIA DE UN PRODUCTO SE ASOCIA CON LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTAS ---------- 57
TABLA 15 CONTAR CON UN REGISTRO OPORTUNO Y CONFIABLE DE LA DISPONIBILIDAD DE EXISTENCIAS NO FAVORECE AL CONTROL DEL MISMO ---------- 58
TABLA 16 LA NOTIFICACIÓN PARA EXISTENCIAS DE PEDIDO FAVORECE LA CIRCULACIÓN RÁPIDA DEL PRODUCTO. ---------- 59

TABLA 17 CONOCER LAS NORMAS DE SEGURIDAD EVITA ACCIDENTES DEL PERSONAL Y CLIENTES DE ALTO VOLUMEN ---------- 60
TABLA 18 NO ES IMPORTANTE LA PRODUCTIVIDAD EN RELACIÓN AL ESPACIO DE ALMACENAMIENTO. ---------- 61
TABLA 19 ES IMPORTANTE QUE LA EMPRESA CUENTE CON INSTRUMENTOS Y EQUIPOS QUE AYUDEN A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE ESPACIO Y TIEMPO ---------- 62
TABLA 20 LA CAPACIDAD DE CARGA, DE PESO Y VOLUMEN SON INDICADORES PARA UNA MEJOR Y MAYOR DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTO ---------- 63
TABLA 21 EL AGENTE COMERCIAL DEBE SER CAPACITADO CONSTANTEMENTE PARA ELEVAR LA EFECTIVIDAD DE CLIENTES ---------- 64
TABLA 22 EL INDICADOR DROSYZE SE DEBE CONSIDERAR SIEMPRE EN LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO EN CLIENTES Y REPARTO ---------- 65
TABLA 23 LA ROTACIÓN DEL PERSONAL DEBE DE ESTAR ASOCIADA A LOS MESES DE ALTO VOLUMEN ---------- 66
TABLA 24 DISTRIBUCIÓN DE TRABAJADORES SEGÚN SU SEXO ---------- 67
TABLA 25 LOS CONTROLES ADMINISTRATIVOS SON EFICIENTES EN TU CENTRO DE LABOR -- 68
TABLA 26 LA EFICACIA DEBE SER TOMADA EN CUENTA PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE CONTROL ADMINISTRATIVO EN LA ENTIDAD ---------- 69
TABLA 27 CONSIDERA RELEVANTE QUE ALMACÉN TENGA UN ÁREA ESPECÍFICO PARA LOS PRODUCTO FUERA DE NORMA (PFN) ---------- 70
TABLA 28 HAY PRODUCTOS CON UNA MAYOR ROTACIÓN DE INVENTARIOS QUE NECESITAN UN MAYOR CONTROL ---------- 71
TABLA 29 ES IMPORTANTE CONOCER SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN STOCK AL INTERIOR DEL ALMACÉN ---------- 72
TABLA 30 CUMPLIR CON LOS PLAZOS DE ENTREGA INFLUYE EN LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE ---------- 73
TABLA 31 CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO MEJORA EL POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA ---------- 74
TABLA 32 LAS ÓRDENES DE COMPRA DEBEN DE SER REGISTRADAS FÍSICAMENTE ---------- 75
TABLA 33 EL PROCESO DE SEGUIMIENTO DE COMPRA PERMITE CERRAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO ---------- 76

TABLA 34 CONTAR CON LOS INSUMOS EN EL MOMENTO ADECUADO MEJORA LA RELACIÓN CON EL PROVEEDOR Y CLIENTE ---------- 77
TABLA 35 LA EMPRESA DEBE CONTAR CON DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA RECEPCIÓN DE LA COMPRA DEL PRODUCTO REQUERIDO ---------- 78
TABLA 36 LA EMPRESA NO DEBE DE CONTAR CON UN SISTEMA QUE GENERE COMPROBANTES DE COMPRA Y VENTA. ---------- 79
TABLA 37 LA FECHA LÍMITE DE PERMANENCIA DE UN PRODUCTO SE ASOCIA CON LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTAS ---------- 80
TABLA 38 CONTAR CON UN REGISTRO OPORTUNO Y CONFIABLE DE LA DISPONIBILIDAD DE EXISTENCIAS NO FAVORECE AL CONTROL DEL MISMO ---------- 81
TABLA 39 LA NOTIFICACIÓN PARA EXISTENCIAS DE PEDIDO FAVORECE LA CIRCULACIÓN RÁPIDA DEL PRODUCTO ---------- 82
TABLA 40 CONOCER LAS NORMAS DE SEGURIDAD EVITA ACCIDENTES DEL PERSONAL Y CLIENTES DE ALTO VOLUMEN ---------- 83
TABLA 41 NO ES IMPORTANTE LA PRODUCTIVIDAD EN RELACIÓN AL ESPACIO DE ALMACENAMIENTO ---------- 84
TABLA 42 ES IMPORTANTE QUE LA EMPRESA CUENTE CON INSTRUMENTOS Y EQUIPOS QUE AYUDEN A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE ESPACIO Y TIEMPO ---------- 85
TABLA 43 LA CAPACIDAD DE CARGA, DE PESO Y VOLUMEN SON INDICADORES PARA UNA MEJOR Y MAYOR DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTO ---------- 86
TABLA 44 EL AGENTE COMERCIAL DEBE SER CAPACITADO CONSTANTEMENTE PARA ELEVAR LA EFECTIVIDAD DE CLIENTES ---------- 87
TABLA 45 EL INDICADOR DROSYZE SE DEBEN CONSIDERAR SIEMPRE EN LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO EN CLIENTES Y REPARTO ---------- 88
TABLA 46 LA ROTACIÓN DEL PERSONAL DEBE DE ESTAR ASOCIADA A LOS MESES DE ALTO VOLUMEN ---------- 89

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1PORCENTAJE DE TRABAJADORES SEGÚN SU SEXO----------44
FIGURA 2 PORCENTAJES DE CONTROLES ADMINISTRATIVOS EN TU CENTRO DE LABOR. --45
FIGURA 3 PORCENTAJE DE LA EFICACIA PARA SER TOMADA EN EL LOGRO DE OBJETIVOS DE CONTROL. ----------46
FIGURA 4CONSIDERA RELEVANTE QUE ALMACÉN TENGA UN ÁREA ESPECÍFICA PARA LOS PRODUCTOS FUERA DE NORMA(PFN) ----------47
FIGURA 5PRODUCTOS CON UNA MAYOR ROTACIÓN DE INVENTARIOS QUE NECESITAN UN MAYOR CONTROL ----------48
FIGURA 6ES IMPORTANTE CONOCER SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN STOCK AL INTERIOR DEL ALMACÉN ----------49
FIGURA 7CUMPLIR CON LOS PLAZOS DE ENTREGA INFLUYE EN LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE ----------50
FIGURA 8CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO MEJORA EL POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA.----------51
FIGURA 9LAS ÓRDENES DE COMPRA DEBEN DE SER REGISTRADAS FÍSICAMENTE ----------52
FIGURA 10EL PROCESO DE SEGUIMIENTO DE COMPRA PERMITE CERRAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO ----------53
FIGURA 11CONTAR CON LOS INSUMOS EN EL MOMENTO ADECUADO MEJORA LA RELACIÓN CON EL PROVEEDOR Y CLIENTE ----------54
FIGURA 12LA EMPRESA DEBE CONTAR CON DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA RECEPCIÓN DE LA COMPRA DEL PRODUCTO REQUERIDO. ----------55
FIGURA 13LA EMPRESA NO DEBE DE CONTAR CON UN SISTEMA QUE GENERE COMPROBANTES DE COMPRA Y VENTA.----------56
FIGURA 14LA FECHA LÍMITE DE PERMANENCIA DE UN PRODUCTO SE ASOCIA CON LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTAS. ----------57
FIGURA 15CONTAR CON UN REGISTRO OPORTUNO Y CONFIABLE DE LA DISPONIBILIDAD DE EXISTENCIAS NO FAVORECE AL CONTROL DEL MISMO. ----------58
FIGURA 16 LA NOTIFICACIÓN PARA EXISTENCIAS DE PEDIDO FAVORECE LA CIRCULACIÓN RÁPIDA DEL PRODUCTO.----------59

FIGURA 17 CONOCER LAS NORMAS DE SEGURIDAD EVITA ACCIDENTES DEL PERSONAL Y CLIENTES DE ALTO VOLUMEN. ----------60
FIGURA 18NO ES IMPORTANTE LA PRODUCTIVIDAD EN RELACIÓN AL ESPACIO DE ALMACENAMIENTO.----------61
FIGURA 19ES IMPORTANTE QUE LA EMPRESA CUENTE CON INSTRUMENTOS Y EQUIPOS QUE AYUDEN A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE ESPACIO Y TIEMPO. ----------62
FIGURA 20 LA CAPACIDAD DE CARGA, DE PESO Y VOLUMEN SON INDICADORES PARA UNA MEJOR Y MAYOR DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTO. ----------63
FIGURA 21 EL AGENTE COMERCIAL DEBE SER CAPACITADO CONSTANTEMENTE PARA ELEVAR LA EFECTIVIDAD DE CLIENTES. ----------64
FIGURA 22 EL INDICADOR DROSYZE SE DEBEN CONSIDERAR SIEMPRE EN LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO EN CLIENTES Y REPARTO.----------65
FIGURA 23 LA ROTACIÓN DEL PERSONAL DEBE DE ESTAR ASOCIADA A LOS MESES DE ALTO VOLUMEN. ----------66
FIGURA 24 PORCENTAJE DE TRABAJADORES SEGÚN SU SEXO ----------67
FIGURA 25 LOS CONTROLES ADMINISTRATIVOS SON EFICIENTES EN TU CENTRO DE LABOR68
FIGURA 26 LA EFICACIA DEBE SER TOMADA EN CUENTA PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE CONTROL ADMINISTRATIVO EN LA ENTIDAD ----------69
FIGURA 27 CONSIDERA RELEVANTE QUE ALMACÉN TENGA UN ÁREA ESPECÍFICO PARA LOS PRODUCTO FUERA DE NORMA(PFN) ----------70
FIGURA 28 HAY PRODUCTOS CON UNA MAYOR ROTACIÓN DE INVENTARIOS QUE NECESITAN UN MAYOR CONTROL. ----------71
FIGURA 29 ES IMPORTANTE CONOCER SOBRE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS EN STOCK AL INTERIOR DEL ALMACÉN ----------72
FIGURA 30CUMPLIR CON LOS PLAZOS DE ENTREGA INFLUYE EN LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE. ----------73
FIGURA 31 CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES DEL PLAN DE ABASTECIMIENTO MEJORA EL POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA.----------74
FIGURA 32 LAS ÓRDENES DE COMPRA DEBEN DE SER REGISTRADAS FÍSICAMENTE -------75
FIGURA 33 EL PROCESO DE SEGUIMIENTO DE COMPRA PERMITE CERRAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO ----------76

FIGURA 34 CONTAR CON LOS INSUMOS EN EL MOMENTO ADECUADO MEJORA LA RELACIÓN CON EL PROVEEDOR Y CLIENTE ----------77
FIGURA 35 LA EMPRESA DEBE CONTAR CON DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA RECEPCIÓN DE LA COMPRA DEL PRODUCTO REQUERIDO. ----------78
FIGURA 36 LA EMPRESA NO DEBE DE CONTAR CON UN SISTEMA QUE GENERE COMPROBANTES DE COMPRA Y VENTA.----------79
FIGURA 37 LA FECHA LÍMITE DE PERMANENCIA DE UN PRODUCTO SE ASOCIA CON LA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTAS----------80
FIGURA 38 CONTAR CON UN REGISTRO OPORTUNO Y CONFIABLE DE LA DISPONIBILIDAD DE EXISTENCIAS NO FAVORECE AL CONTROL DEL MISMO ----------81
FIGURA 39 LA NOTIFICACIÓN PARA EXISTENCIAS DE PEDIDO FAVORECE LA CIRCULACIÓN RÁPIDA DEL PRODUCTO.----------82
FIGURA 40 CONOCER LAS NORMAS DE SEGURIDAD EVITAN ACCIDENTES DEL PERSONAL Y CLIENTES DE ALTO VOLUMEN. ----------83
FIGURA 41 NO ES IMPORTANTE LA PRODUCTIVIDAD EN RELACIÓN AL ESPACIO DE ALMACENAMIENTO.----------84
FIGURA 42 ES IMPORTANTE QUE LA EMPRESA CUENTE CON INSTRUMENTOS Y EQUIPOS QUE AYUDEN A ELEVAR LA PRODUCTIVIDAD DE ESPACIO Y TIEMPO ----------85
FIGURA 43 LA CAPACIDAD DE CARGA, DE PESO Y VOLUMEN SON INDICADORES PARA UNA MEJOR Y MAYOR DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTO----------86
FIGURA 44 EL AGENTE COMERCIAL DEBE SER CAPACITADO CONSTANTEMENTE PARA ELEVAR LA EFECTIVIDAD DE CLIENTES ----------87
FIGURA 45 EL INDICADOR DROSYZE SE DEBEN CONSIDERAR SIEMPRE EN LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO EN CLIENTES Y REPARTO ----------88
FIGURA 46 LA ROTACIÓN DEL PERSONAL DEBE DE ESTAR ASOCIADA A LOS MESES DE ALTO VOLUMEN. ----------89

# INTRODUCCIÓN

Según ORLANDO ESPINOZA manifiesta que el control de inventarios “es una herramienta fundamental en la administración moderna, ya que esta permite a las empresas y organizaciones conocer las cantidades existente de productos disponibles para la venta, en un lugar y tiempo determinado, así como las condiciones de almacenamiento”.

Para las empresas la gestión logística, se encarga de dirigir la cadena de suministro para facilitar el flujo de mercaderías de un lugar a otro.

En la empresa Reydinor SAC – San Ignacio se observa que hay una deficiencia en los niveles de gestión logística debido a que no hay un correcto control, dificultando que los productos lleguen a los clientes mayorista y minoristas en el lugar correcto y tiempo preciso.

Así pues, cada una de las actividades logísticas juegan un papel importante desde la entrada de los insumos, la fabricación de los productos y el destino final de los mismos; pues el adecuado aprovisionamiento permite que la empresa se provea en el momento oportuno de los insumos evitando retrasos en la producción además el correcto almacenamiento tanto de materiales como de productos se hace necesario para la disponibilidad y justa entrega a los clientes y finalmente la distribución encargada del transporte la cual permite la adecuada ubicación del producto bien sea disposición del consumidor final o de los intermediarios.

A continuación se detallan los capítulos desarrollados en esta investigación:

CAPITULO I, en este capítulo se desarrolló el problema de investigación, el cual contiene la situación problemática en tres contextos (internacional, nacional, local), los trabajos previos, las teorías relacionadas al tema, la formulación del problema, la justificación e importancia, la hipótesis y los objetivos.

CAPITULO II, se desarrolló los tipos y diseños de la investigación, así como la población y muestra, las variables y su Operacionalización, los instrumentos de recolección de datos, los aspectos éticos y los criterios de rigor científico.

CAPITULO III donde se detalla el análisis e interpretación de resultados; contiene los resultados en tablas y figuras además de la discusión de resultados.

CAPITULO IV se presentan las conclusiones y recomendaciones que contribuyen al término de la presente investigación.

# CAPITULO I: INTRODUCCION

## 1.1. Realidad problemática

La sociedad actual se encuentra en constantes cambios y evoluciones. El ambiente que domina a nuestro país entre los cuales tenemos la incertidumbre financiera, política y social, obliga a la alta gerencia a realizar una estructura empresarial en la cual pueda tomar decisiones de manera acertada y así tener inversiones efectivas sin pasar riesgos. Gavichy, (2012).

### 1.1.1. En el contexto Internacional

Castillo. V. (2013). “aplicar los procedimientos de la norma NIC 2 establece, para la ejecución de un sistema de inventario y evaluar los resultados de forma técnica que permita una mejor revelación en los estados financieros”.

Concluyo que la norma internacional NIC 2, que el control y registros contables permita que la empresa disponga de información precisa y la toma de decisiones será cuando esta la requiera, también nos dice que el delineamiento del sistema de inventario para sus registros contables y financieros están comprendidos de acuerdo a las necesidades de la empresa para lograr sus objetivos de una manera eficiente y eficaz, generando compromiso con el personal.

Betanzo Quezada Eduardo (2004) “tendencias modernas de los inventarios”

Uno de los elementos fundamentales para la óptima gestión de la Cadena de Suministro es sin lugar a dudas el tópico del control de los inventarios y la forma en que las empresas llevan a cabo sus procesos de abasto, ya que de esto dependerá el incremento o disminución de la productividad de la compañía.

En este artículo, el autor nos habla sobre los factores empresariales y del mercado globalizado, que han empujado a las empresas a cada vez más imperiosa labor de administrar eficientemente sus procesos de abastecimiento y de control de inventarios.

Según HURTADO QUINTERO, BRIGITTE STEPHANIE en su tesis Plan De “Mejoramiento Y Analisis De La Gestion Logistica Del Almacenamiento En La Organización Herval Ltda”. Pag. 16 manifiesta que las empresas han empezado a reconocer el gran impacto que tiene la logística en la realización de su actividad y en la obtención de una ventaja competitiva, pues la logística constituye un proceso importante del cual se deriva la coordinación de las diversas actividades organizacionales, con el fin de llegar al cliente de la mejor manera y por consiguiente lograr obtener una ventaja frente a sus competidores.

En México las pequeñas y medianas empresas impulsan el desarrollo económico del país, poseen una gran versatilidad que les permite ampliar o disminuir su trabajo y cambiar sus procesos técnicos, según su conveniencia. Las pymes son una de las principales fuentes generadoras de empleo, permiten aplicar nuevas tecnologías; sin embargo existen factores que ponen en riesgo su permanencia, dentro de estos factores tenemos la carencia de un plan estratégico.

### 1.1.2. En el contexto nacional.

CALDERON ALVAREZ, GRACIELA ISABEL Y CORNETERO SUYBATE AURI SELENE en su tesis “evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones naylamp s.r.l. Ubicada en la ciudad de chiclayo en el año 2013” citan al párrafo en la pag. 18 que En la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo encontró una Tesis realizada por Zeña L. (2010) titulada como “Análisis de la gestión logística y condiciones de los supermercados y tiendas de electrodomésticos de Lambayeque para la instalación de un proveedor logístico de almacenamiento”,
Comentan: Nace la problemática vista en la logística de las empresas comerciales de Lambayeque como supermercados y tienda de electrodomésticos, en la que el manejo de su almacén les genera una actividad más que requiere una inversión, debido a los cuidados que requiere, la cual sino es adecuadamente gestionada el proceso de la empresa será ineficientes debido a los grandes costos que le genera la gestión de su propio almacén; llegando a concluir que las empresas comerciales

en general presentan sobrecostos logísticos. En sus actividades diarias inmovilizan capital para gestionar compras, recepcionar, almacenar y despachar; realizan la contratación de almacenes en épocas de campaña porque exceden su capacidad de almacenaje, por otro lado, el control de la variabilidad es insuficiente y siempre se les presentan casos de sobrantes y sobre todo faltantes dentro del almacén.

Según Cabriles,y. (2014). “Propuesta de un Sistema de control de Inventarios de seguridad para mejorar la gestión de copras de materia prima, presupuesto eh insumos de la empresa Bajgres C.A”.

Concluyó que es importante que la empresa cuente con un sistema de Inventarios que los ayude a mantener el control sobre sus existencias en los distintos almacenes, ya que la actual situación en la que se encuentre el país en relación al control cambiario ayuda al crecimiento de productos.

En las empresas comerciales es necesario que se realice de manera eficaz el proceso de gestión logística dentro de sus almacenes, que se tenga un control de las entradas, almacenamiento y salida de sus mercancías, aplicando métodos de valuación que nos permitan determinar de manera correcta el costo de ventas de sus productos vendidos, logrando así obtener una utilidad un tanto más real.

### 1.1.3. En el contexto local.

En la empresa Reydinor SAC – San Ignacio se observa que hay una deficiencia en los niveles de gestión logística debido a que no hay un correcto control dificultando que los productos lleguen a los clientes mayorista y minoristas en el lugar correcto y tiempo preciso.

## 1.2. Trabajos previos

### a) A nivel internacional

Desde la segunda guerra mundial frecuentemente se le ha considerado solo como un medio para reducir costos disminuir inventarios y más aún como algo equivalente a transportar para distribuir bienes. Es solamente durante las últimas décadas que la gestión logística ha sido conceptualizada como un sistema, y había recibido la atención que merecía como instrumento estratégico de gestión empresarial para lograr ventajas competitivas. Es por ello, muy importante que todas las empresas ya sean comerciales, industriales o de servicios cuenten con un proceso de planificación, implementación y control en el flujo y almacenamiento de materias primas, productos terminados y mercaderías así como también la información relacionada con este proceso desde el lugar de origen hasta el lugar de consumo.

La logística se ha constituido en un factor muy importante para la creación de valor y el aumento de los niveles de servicio de las empresas, así mismo permite competir bajo condiciones de tiempo y espacio consistentes, ya que, el poseer una buena gestión logística no solo de los procesos internos sino de los procesos de distribución admite una ventaja con el justo a tiempo, de modo que los productos fabricados llegan al consumidor final en el lugar correcto y en el tiempo preciso.

Por otra parte la logística se ha convertido en un factor clave de competitividad para las empresas y los países, ya que permite tener adecuados canales de distribución que proporcionan un mejor y mayor flujo de materiales y productos terminados, facilitando el acceso de las personas a los mismos y generando de tal forma negociaciones importantes entre las empresas, de modo que el entorno económico actual exige a las organizaciones aplicar estrategias que permitan un desarrollo eficiente y una respuesta a los diversos mercados tanto nacionales como internacionales logrando así posicionarse.

**b) A nivel nacional**

Según Mirian Jhaneth Albujar Arango y Sonia Huaman Irrazabal, en su tesis de investigación titulada “Estrategias de Control de Inventarios para Optimizar la Producción y Rentabilidad de la Empresa Agro Macathon S.A.C.” de la Universidad Autónoma del Perú, 2014. Sostienen que muchas empresas se ven en aprietos cuando no cuentan con un adecuado sistema de inventarios o cuando deben realizar operaciones que dependan de la información que éste proporciona; así que tenerlo implica un esfuerzo mínimo, pero no tenerlo puede implicar un desastre y una gran pérdida en su utilidad.

Para ello es importante confrontar un inventario porque este nos proporciona información precisa de cuanto tenemos en nuestro almacén de acuerdo a ello podremos elaborar mejor los datos de costos para así poder definir cual estaría siendo las utilidad o ganancias netas de la empresa. Pero existen empresas que no proporcionan información correctamente solo dan un aproximado de ello, lo cual no muestra una utilidad correcta o real.

Motivo por el cual el objetivo del presente trabajo de investigación fue diseñar estrategias de control de inventarios que permita obtener resultados favorables que se han suscitado en la empresa en el proceso por el control de su inventario.

Según Deysi Laguna Quintana, en su tesis de investigación titulada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico” de la Universidad de Ciencias Aplicadas, 2010. Hace mención que la empresa en estudio tiene un problema significativo que es el de las pérdidas de ventas por falta de stock en el almacén que es algo que perjudica notablemente a la empresa y además esto hace que los clientes tengan una mala imagen de la empresa. Asimismo, otro de los problemas involucrados es la diferencia que existe en los inventarios físicos con lo que figura en el sistema lo que genera demora en los despachos y en ocasiones la pérdida de la venta.

Es por esta razón y que partir del análisis de la situación que atraviesa la empresa, el presente Proyecto de investigación analizará y propondrá un sistema de gestión de inventarios, debido a que, este es actualmente el tema más relevante que genera las pérdidas de ventas en la empresa.

Además, también se propondrá una revisión continua de sus inventarios para poder mejorar la exactitud de sus inventarios.

**c) A nivel local**

Actualmente en el contexto local no se han hecho este tipo de investigaciones, por lo que la presente investigación seria una de las primeras hechas en la provincia de San Ignacio del departamento de Cajamarca - Perú.

## 1.3. Teorías relacionadas al tema

**Definición del Control de Inventarios.**

Representa el activo circulante de mayor importancia para el mayor número de empresas que compran producto para venderlos; dado a esta condición y a efectos de dar a conocer lo que el administrador o contador debe de tener presente

Según Gerardo Guajardo Cantú, inventarios. “Son bienes de una empresa destinado a la venta o la producción de productos para su posterior venta, como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilizan en el empaque, envase de mercadería o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones”.

**Tipos de Inventario**

Los tipos de inventario determinan situaciones reales con la que cuentan las empresas, para comercializar sus productos haciendo uso de los tipos de inventarios como se detallan a continuación:

**Por su naturaleza**

Los inventarios pueden dividirse en varias formas atendiendo a varias circunstancias, tenemos:

- Por su forma:

a) Solidos
b) Líquidos
c) Semilíquidos

- Por su fuente productora:

a) Renovable
b) No Renovable

- Por su efecto en el ambiente

a) Toxico
b) No toxico

Los inventarios líquidos por su parte no son de utilización generalizada ante las entidades, es decir, deben reunir condiciones especiales para su manejo; tener cisternas, piletas y equipos que guarde la temperatura deseada.

En el tratamiento de los inventarios que no son sólidos ni líquidos, como es este caso de los productos, bebidas de cervezas y gaseosas, estos son mantenidos en equipos refrigerantes a efecto que no pierdan sus propiedades de pureza como también se mantiene bajo techo en una temperatura adecuada.

La segunda clasificación es referida a la naturaleza del inventario, en el sentido que si es un producto renovable, este puede volverse a producir como las frutas, aves ganado, no así en el caso del petróleo cuya fuente es insustituible y consecuentemente no renovable.

**Por su actividad a las que se dedican las empresas**

- Empresas de servicios
- Empresas Comerciales
- Empresas industriales

1. Empresas de Servicios
   Son aquellas que satisfacen necesidades del público sin proporcionar bienes tangibles, estos negocios manejan inventarios que no son vendidos si no medios con los cuales se da dicho servicio al público así tenemos las empresas educativas tienen como stock libros, cuadernos, etc.

2. Empresas comerciales
   Como ya se indicó, estas empresas compran productos terminados para revenderlos en tal sentido, sus existencias están constituidas por diversidad de líneas de productos terminados que constituyen la línea vertebral del negocio.

3. Empresas industriales
   Para establecer como se encuentra conformado el inventario de una organización industrial, menciona el autor Saltiel Alatriste “la materia prima constituye la primera etapa del articulo manufacturado”.

**Rotación de Inventarios**

La rotación de Inventarios es el indicador que permite saber el número de veces en que el inventario es realizado en un periodo determinado. Permite identificar cuantas veces el inventario se convierte en dinero o en cuentas por cobrar (se ha vendido).

## 1. Existencias

Podemos definir las existencias como aquellos bienes poseídos por la empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o para su transformación o incorporación al proceso productivo.

De la anterior definición podemos concluir que formarán parte del activo corriente o circulante de la empresa, así en el modelo de balance del PGC del año 1990 figuran dentro del activo circulante en el epígrafe D.II, y en el modelo de balance del PGC 07, observamos que las existencias se incluyen en el epígrafe B.II, dentro del activo corriente.

Por lo que se refiere a la regulación que de las existencias hace el PGC 07 podemos concluir que no existen grandes cambios, si bien se introducen algunas novedades que básicamente podemos resumir en las siguientes:

Dentro de la categoría de existencias además de los bienes se pueden incorporar los servicios.

Tratamiento de los descuentos sobre compras por pronto pago como menor precio de adquisición y no como un ingreso financiero.

Tratamiento de los intereses incorporados al nominal de los débitos, que como regla general no formarán parte del coste de adquisición.

Incorporación de los gastos financieros como mayor coste de adquisición para las existencias de largo ciclo de producción.

Desaparición del LIFO como método de valoración de las existencias.

Determinación de la corrección valorativa para las materias primas.

## GESTION LOGISTICA

Tatiana Zuluaga Giraldo (2012), La gestión logística es el arte del almacenaje, movimiento de mercancías y de información, su buena práctica disminuye los costos, aumenta la velocidad de respuesta, y mejora el nivel de servicio.

La gestión logística implica una administración coordinada de los flujos del material y de información. Su objetivo es simplificar la cadena de abastecimiento para controlar costos, mejorar la calidad, maximizar el servicio y aumentar el beneficio.

Conseguir el equilibrio en la cadena de abastecimiento, implica jugar con demasiadas variables, pero conseguirlo es lograr generar valor en una organización.

La buena implementación de estrategias logísticas retira procesos innecesarios, agrega valor a las actividades de una empresa y la hará más competitiva.

El control y medición con rigurosidad del nivel de implementación y de optimización de estrategias logísticas mediante indicadores, muestran el nivel de cumplimiento que una organización tiene en toda su cadena productiva.

Una forma de abordar el proyecto de optimizar los procesos y el abastecimiento en toda la cadena productiva, es mediante la simplificación de los mismos y el ahorro de recursos, temas que pueden ser estudiados e implementados desde la logística de servicios.

**LOGÍSTICA**

Castillas (2009) indica “para definir la logística es posible que entremos en debate, debido a que, en la literatura actual existe más de treinta definiciones de este término; algunas muy simples y otras mucho más complejas que apuntan a un concepto integrado, sistemático y racionalizador, fundamentalmente orientado a la satisfacción del cliente, con los costosmínimo, con calidad requerida, en el tiempo requerido, y en la cantidad y lugar especificados por este.

Dentro de las tantas definiciones se tienen las siguientes a fin de ilustrar la gran variedad con la que se cuenta.

Franklin (2004) refiere “es el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado”

Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaensen, y Flórez (2004), indica “es una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y distribución a los clientes”.

Lomb, Hair, y McDaniel (2002), dice “es el proceso de administrar Castellas (2009) indica “para definir la logística es posible que entremos en debate debido a que en la literatura actual existe más de treinta definiciones de este término; algunas muy simples y otras mucho más complejas que apuntan a un concepto integrado, sistemático y racionalizador, fundamentalmente 23 orientado a la satisfacción del cliente, con los costos mínimo, con calidad requerida, en el tiempo requerido, y en la cantidad y lugar especificados por este.

El flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en el proceso y de los bienes terminados del punto de origen al consumo”.

La definición de logística establecida por el Council of Logísticas Management (CLM), a saber:

“Logística es el proceso de planear, implementar y controlar efectiva y eficientemente el flujo y almacenamiento de bienes, servicios e Información relacionada del punto de origen al punto de consumo con el propósito de cumplir los requisitos del cliente”

Visto en otro contexto, la logística es la parte de la cadena de suministros que planifica, implementa y controla el flujo efectivo y eficiente; el almacenamiento de artículos y servicios y la información relacionada desde un punto de origen hasta un punto de destino con el objetivo de satisfacer a los clientes. Por esta razón, la logística se convierte en uno de los factores más importantes de la competitividad, ya que pude decidir el éxito o el fracaso de la comercialización de un producto”.

**Definición de términos básicos.**

a) **Eficacia**

"Capacidad para determinar los objetivos adecuados "hacer lo indicado". gestiopolis.com (2009)

b) **La Eficacia**

"Capacidad para reducir al mínimo los recursos usados para alcanzar los objetivos de la organización. "Hacer las cosas bien". gestiopolis.com (2009)

Eficacia es la capacidad de lograr un efecto deseado, esperado o anhelado.

En filosofía la eficacia es la causa eficiente para producir su efecto. No tenemos concepto del todo propio e inmediato de lo que es esta capacidad, de aquí que sean posibles las dudas, en algunos casos muy tenaces, de que exista y que haya por ende verdadera Causalidad. El problema se ofrece en particular tratándose de causas inadecuadas o incorrectas que parecen tener tan sólo como de prestado un poder eficaz. Mas a poco que se considere, se ven acciones de hecho eficaces debidas a causas inadecuadas.

Dos caballos arrastran un carro que ninguno de los dos por sí solo podría arrastrar. Cada uno es causa incompleta, pero de cada uno se dice con verdad que produce un efecto superior a su fuerza de tracción.

No es tan fácil de concebir el fenómeno de la actividad de una causa de suyo insuficiente para el efecto que se produce, si se completa con otra que baste para tal efecto

c) **Orden De Compra**

La orden de compra es un documento que emite el comprador para pedir mercaderías al vendedor; indica cantidad, detalle, precio y condiciones de pago, entre otras cosas. El documento original es para el vendedor e implica que debe preparar el pedido. El duplicado es para el comprador y es una constancia de las mercaderías o servicios encargados.

**d) Efectividad**

Desequilibrio entre calidad-cantidad.

La efectividad es el equilibrio entre eficacia y eficiencia, es decir, se es efectivo si se es eficaz y eficiente. La eficacia es lograr un resultado o efecto (aunque no sea el correcto) y está orientado al qué. En cambio, eficiencia es la capacidad de lograr el efecto en cuestión con el mínimo de recursos posibles viable o sea el cómo. Ejemplo: matar una mosca de un golpe es eficaz (conseguimos el objetivo) pero poco eficiente (se gastan recursos desmesurados para la meta buscada). Pero acabar con su vida con un matamoscas, aparte de ser eficaz es eficiente, por lo tanto al cumplir satisfactoriamente ambos conceptos, entoces es efectivo. Stephen Covey la define como el equilibrio entre la eficacia y la eficiencia, entre la producción y la capacidad de producción. E= P/CP. Para ello se basa en la fábula de Esopo, La gallina de los huevos de oro, comparando los huevos de oro con la producción y la gallina con la capacidad que tiene de producirlos

**e) Rotación De Personal**

Rotación es el acto y el resultado de rotar. Este verbo refiere a girar en torno a un eje o a seguir un cierto turno. Personal, por su parte, es un término con varios usos: puede tratarse de aquello vinculado a una persona o del grupo de individuos que trabajan juntos en un mismo lugar.

## 1.4. Formulación del problema

¿Cómo un control de inventarios mejorará la calidad de gestión logística para la empresa Reydinor SAC San Ignacio, 2016?

## 1.5. Justificación e importancia del estudio

Es necesario que en las empresas haya un sistema de logística que permita realizar todos sus procesos de manera ordenada y eficiente logrando así disminuir costos, organizar los procesos, ejercer control y mejorar cada una de las áreas de la empresa.

Ya que su finalidad de la gestión logística es satisfacer a los clientes mediante el mejoramiento del nivel de servicio, a través de aspectos tan importantes como el entregar justo a tiempo y en el lugar correcto, cuando esto se logra no solo se demuestra las buenas estrategias logísticas en almacenamiento y distribución, sino que también brinda la oportunidad de aumentar y consolidar los clientes.

El nivel de servicio como un índice de rendimiento de la cadena logística, refleja aspectos importantes como la disponibilidad de los materiales en el momento en que son solicitados, la velocidad y la seguridad de respuesta a un pedido logrando así una diferenciación frente a los demás y un servicio al cliente adecuado donde se logra cumplir con las expectativas de los diferentes clientes.

Actualmente la logística se ha convertido en un factor clave de competitividad para las empresas y los países, ya que permite tener adecuados canales de distribución que proporcionan un mejor y mayor flujo de materiales y productos terminados, facilitando el acceso de las personas a los mismos y generando de tal forma negociaciones importantes entre las empresas, de modo que el entorno económico actual exige a las organizaciones aplicar estrategias que permitan un desarrollo eficiente y una respuesta a los diversos mercados tanto nacionales como internacionales logrando posicionarse.

Es por esto que las organizaciones dentro del nuevo contexto empresarial dan gran importancia a los procesos logísticos, lo que permite cumplir con los requerimientos del mercado, agilizar actividades de compra, optimizar costos y planificar estratégicamente cada una de las actividades de la empresa; como el almacenamiento, de gran relevancia porque facilita el manejo de materiales y productos terminados generando un margen de seguridad para la empresa no solo para un caso fortuito, sino mientras se genera el ciclo productivo.

## 1.6. Hipótesis

$H_0$ La implementación del control de inventarios no mejorara la gestión logística en la empresa Reydinor SAC. San Ignacio 2016

$H_1$ La implementación del control de inventarios para así poder mejorarla gestión logística en el empresa Reydinor SAC, San Ignacio 2016

## 1.7. Objetivos

### 1.7.1. Objetivo general

Determinar la influencia de la implementación del control de inventarios para mejorar la gestión logística en la empresa Reydinor SAC ubicada en la provincia de San Ignacio en el año 2016.

### 1.7.2. Objetivos específicos

a) Evaluar las actividades del área de control en la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.

b) Elaborar estrategias basadas en el control de inventarios para una buena gestión logística de la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.

c) Aplicar estrategias para mejorar el control de inventarios y una buena gestión logística en la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.

d) Evaluar el proceso de compra, almacenamiento y distribución de la mercadería de los almacenes de la empresa Reydinor SAC ubicada en la ciudad de San Ignacio el año 2016.

e) Evaluar las actividades de Gestión logística en Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.

f) Presentar una propuesta de mejora del proceso logístico para la empresa Reydinor SAC ubicada en la ciudad de San Ignacio año 2016

# CAPITULO II: MATERIAL Y METODO

La metodología de la investigación, es el conjunto de acciones destinadas a analizar y describir el problema formulado, así mismo facilita a los estudiantes la recolección de datos y técnicas de observación a través del método científico.

Según Carlos Sabino nos dice: “En cuanto a los elementos que es necesario operacional izar pueden dividirse en dos grandes campos que requieren un tratamiento diferenciado por su propia naturaleza: el universo y las variables” (p. 118).

Arias (2006) explica el marco metodológico como el “Conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas” (p.16). Este método se basa en la formulación de hipótesis las cuales pueden ser confirmadas o descartadas por medios de investigaciones relacionadas al problema.

Tamayo y Tamayo (2003) define al marco metodológico como “Un proceso que, mediante el método científico, procura obtener información relevante para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento”, dicho conocimiento se adquiere para relacionarlo con las hipótesis presentadas ante los problemas planteados. (p.37)

## 2.1 Tipo y diseño de la Investigación

### 2.1.1 Tipo de la investigación

Hernández R. , Fernández C., Baptista M., (2010) define que la Investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. (pg. 80).

Cuando iniciamos el capítulo de la metodología lo primero que el investigador encuentra es la definición del tipo investigación que desea realizar; esta a su vez determinará los pasos a seguir, sus técnicas y métodos que puedan emplear en el mismo.

En general determina todo el enfoque de la investigación influyendo en instrumentos, y la manera de cómo se analiza los datos recaudados.
El tipo de investigación para nuestro proyecto de investigación es Descriptivo – Aplicada

**DESCRIPTIVO**

Es descriptiva ya que describen los hechos como son observadas las variables de control de inventarios y gestión logística.

**APLICADA**

Es aplicada ya que su principal objetivo se basa en resolver problemas prácticos.

### 2.1.2 Diseño de la Investigación

Recolecta la información necesaria para responder a las preguntas de investigación ya sea cualitativa o cuantitativa, el investigador debe seleccionar un diseño de investigación. Esto se refiere a la manera práctica y precisa que el investigador adopta para cumplir con los objetivos de su estudio, ya que el diseño de investigación indica los pasos a seguir para alcanzar dichos objetivos. Es necesario por tanto que previo a la selección del diseño de investigación se tengan claros los objetivos de la investigación.

Según Arias (1999), define el diseño de la investigación como “la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado” (p.30).
La precisión, la profundidad así como también el éxito de los resultados de la investigación dependen de la elección adecuada del diseño de investigación.

El diseño de investigación para nuestro proyecto es la investigación no experimental ya que son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

Es el diseño de investigación que recolecta datos de un solo momento y en un tiempo único. El propósito de este método es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Diseño:

$$M \longrightarrow O \longrightarrow P$$

M : Muestra

O : Observación

P : Propuesta

## 2.2 Población y Muestra

### 2.2.1 Población

La población es “un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio”. Tamayo y Tamayo (2003). Para la presente investigación se tomó como población a los Gerentes, Accionistas y trabajadores de la misma los cuales ascienden a 40 personas.

Según Hurtado y Toro (2001), "la población se compone de todos los elementos que van a ser estudiados y a quienes podrán ser generalizados los resultados de la investigación, una vez concluida ésta, para lo que es necesario que la muestra con la cual se trabaje sea representativa de la población".

En nuestro proyecto de investigación la población es la empresa Reydinor SAC San Ignacio

### 2.2.2 Muestra

La muestra es la que puede determinar la problemática ya que les capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso.

Según Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.
Para Balestrini (1997), La muestra “es obtenida con el fin de investigar, a partir del conocimiento de sus características particulares, las propiedades de una población” (p.138)

Para Hurtado (1998), consiste: “en las poblaciones pequeñas o finitas no se selecciona muestra alguna para no afectar la valides de los resultados”. (p.77).
En el proyecto de investigación la muestra que hemos tomado es el personal de la empresa.

## 2.3 Variables y Operacionalización

| VARIABLE | DEFINICION CONCEPTUAL | DEFINICION OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | TECNICAS DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS | ESCALA DE MEDICION |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **VARIABLE INDEPENDIENTE**<br><br>**CONTROL DE INVENTARIOS** | Procedimientos y métodos adoptados por la organización de manera coordinada a fin de proteger sus inventarios contra pérdida fraude o ineficiencia.<br>Es administrar las existencias de todo producto o artículo que es utilizado para la comercialización dentro la organización | Esta definición refleja que es salvaguardar los bienes de la entidad; es decir todo lo relativo a control y manejo de determinados bienes en la cual se aplican métodos y estrategias, procedimientos de entradas y salidas<br>Para medir la variable dependiente gestión logística ha tomado conveniente utilizar un examen tipo test en la cual cuenta con respuestas que serán: Totalmente en desacuerdo; En desacuerdo; Ni de acuerdo, ni en desacuerdo; de acuerdo; Totalmente de acuerdo. | Reporteria | Eficiencia y eficacia de controles administrativos | ENCUESTA TEST | ORDINAL |
| | | | | Reporte de PFN | | |
| | | | | Reporte de perdidas y/o sobrantes | | |
| | | | Inventarios | Índice de Rotación de inventarios | | ORDINAL |
| | | | | Porcentaje de Existencias | | |
| | | | | Plazo de entrega del Producto | | ORDINAL |
| **VARIABLE DEPENDIENTE**<br><br>**GESTION LOGISTICA** | La gestión logística es un instrumento importante que implica una administración coordinada de los flujos del material e información para controlar costos, mejorar la calidad, maximizar el servicio y aumentar el beneficio. | Para medir la variable dependiente gestión logística ha tomado conveniente utilizar un examen tipo test en la cual cuenta con respuestas que serán: Totalmente en desacuerdo; En desacuerdo; Ni de acuerdo, ni en desacuerdo; de acuerdo; Totalmente de acuerdo.<br>La Gestión Logística se desarrollara a través de los procesos de compra, almacenamiento y distribución de la mercadería. | Compras | Requisición (plan de abastecimiento) | ENCUESTA TES | ORDINAL |
| | | | | Orden de Compra | | |
| | | | | Seguimiento | | Tasa o razón |
| | | | | Recepción | | |
| | | | | Manejo de Facturas | | |
| | | | Almacenamiento | Fecha limite permanencia | | |
| | | | | Existencias disponibles(stock) | | |
| | | | | Notificación de existencias para pedidos. | | |
| | | | | Incidencias seguridad y salud en almacén | | |
| | | | | Productividad en espacio de almacenamiento | | |
| | | | Distribución | Productividad de camión | | ORDINAL |
| | | | | Efectividad en clientes | | |
| | | | | Dropsyze (volumen mínimo reparto por cliente) | | |
| | | | | Rotación del personal | | |

## 2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

### 2.4.1 Métodos de investigación

**DESCRIPTIVA**

Según Tamayo y Tamayo M. (Pág. 35), en su libro Proceso de Investigación Científica, la investigación descriptiva "comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, y la composición o proceso de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes o sobre grupo de personas, grupo o cosas, se conduce o funciona en presente".

**APLICATIVA**

Para Murillo (2008), la investigación aplicada recibe el nombre de "investigación práctica o empírica", que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación.

### 2.4.2 Técnicas de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos, son definidas por Tamayo (1999), como la expresión operativa del diseño de investigación y que específica concretamente como se hizo la investigación (p. 126).

Así mismo Bizquera, R. (1990), define las técnicas como aquellos medios técnicos que se utiliza para registrar observaciones y facilitar el tratamiento de las mismas" (p. 28).

La técnica a utilizar en esta investigación es la de la **Encuesta Test.**

### 2.4.3 Instrumentos de recolección de datos.

Un instrumento de recolección de datos, es, en principio, cualquier recurso de que pueda valerse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información.

Aplicando como instrumento el cuestionario, el cual consta de veintidós preguntas, utilizando la escala de medición.

**ESCALA DE MEDICION:**

Para nuestra investigación hemos optado por la escala de medición.

- Totalmente en Desacuerdo
- En Desacuerdo
- Ni de acuerdo Ni desacuerdo
- De Acuerdo
- Totalmente de Acuerdo

### 2.4.4 Procedimiento para la recolección de datos

Para el procesamiento estadístico de datos se usará el software SPSS19.0 para Windows en español y Microsoft Excel. Los datos se presentarán en Tablas y gráficos estadísticos, y se realizará un análisis de correlación.

## 2.5 Procedimiento de análisis estadísticos de datos

El método que se utilizó SPSS para la validación de información a través del ALPHA CRONBACH obteniendo un resultado de alta confiabilidad del 0.8171 Utilizando el aplicativo Excel además para la interpretación de los datos se utilizara también el software Excel.

| Estadísticos de fiabilidad | |
|---|---|
| Alfa de CronBach | N de elementos |
| 0.8171 | 14 |

***Fuente:*** *SPSS*

## 2.6 Aspectos éticos

La información proporcionada es concreta y veraz

## 2.7 Criterios de rigor científico

La fiabilidad y la validez son cualidades esenciales que deben tener las pruebas o los instrumentos de carácter científico para la recogida de datos, debido a que garantizan que los resultados que se presentan son merecedores de crédito y confianza.

Fiabilidad ALPHA DE CRONBACH

Validez. Proporcionada por expertos (autores).

# CAPITULO III: RESULTADOS

## 3.1 Tablas y figuras

### a) Resultados en tablas y figuras – Pre Test

Tabla 1 Distribución de trabajadores según su sexo

| SEXO | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Masculino | 12 | 86 |
| Femenino | 2 | 14 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente : Encuesta aplicada a los trabajadores Reydinor SAC

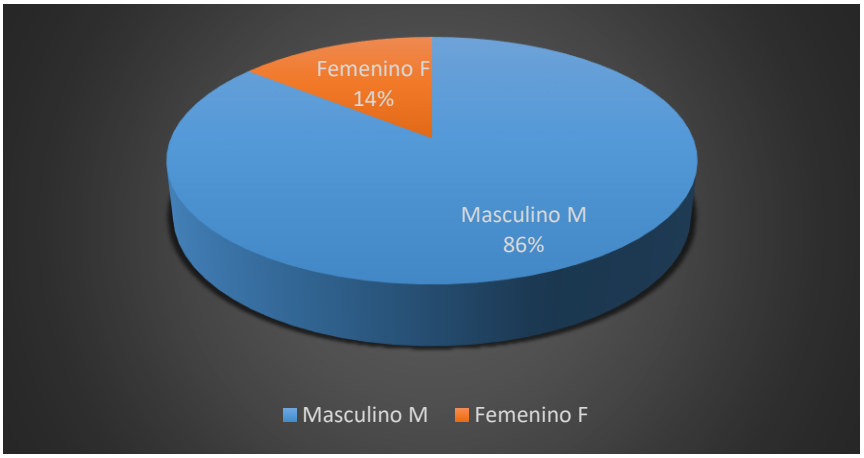



Figura 1 Porcentaje de trabajadores según su sexo

**Interpretación**

Según la Figura 1, del 100% de los encuestados los resultados obtenidos arrojan que el 86% son de sexo masculino y el 14% son del sexo femenino.

Tabla 2 Los controles administrativos son eficientes en tu centro de labor

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 3 | 21 |
| DE ACUERDO | 8 | 57 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 3 | 21 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente: Procesamiento estadístico de los datos.

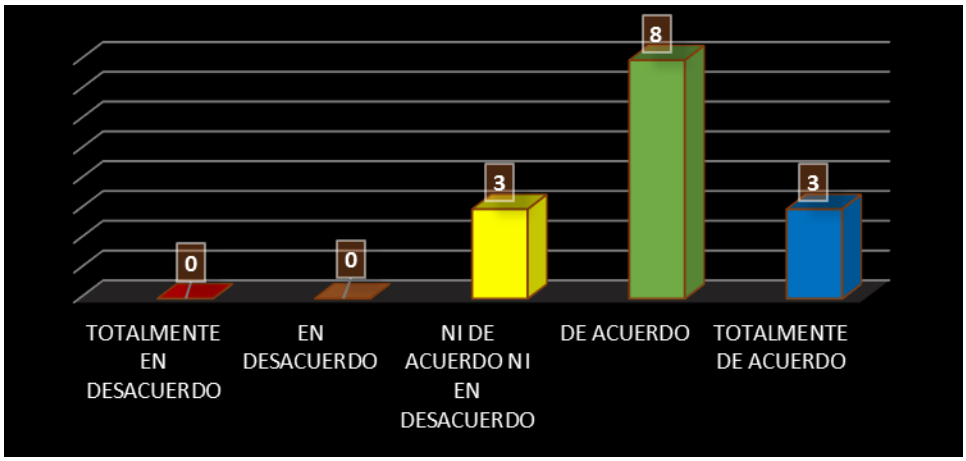



Figura 2 Porcentajes de controles administrativos en tu centro de labor.

**Interpretación:**

Según la tabla 2, nos indica que el 57% del personal encuestado está de acuerdo y el 21% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con la correcta eficiencia que se está llevando en los controles administrativos. Esto se debe al desconocimiento por falta de capacitaciones.

Tabla 3 La eficacia debe ser tomada en cuenta para el logro de los objetivos de control administrativo en la entidad

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| DE ACUERDO | 6 | 43 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 8 | 57 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente : Procesamiento Estadístico de los datos

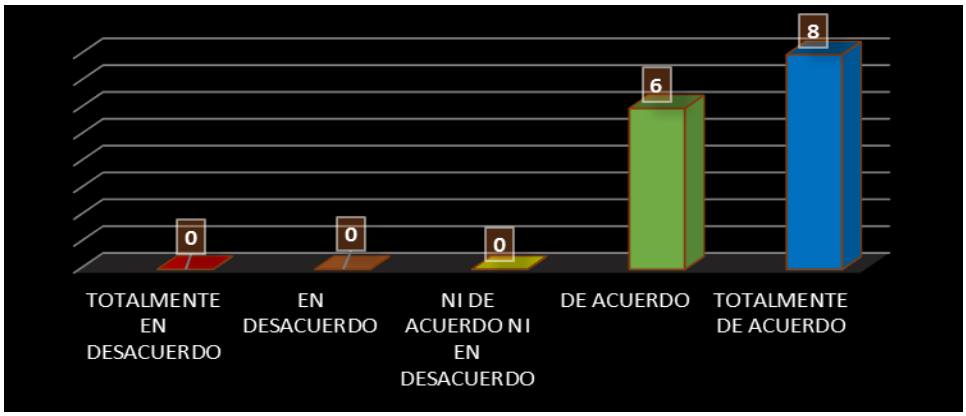



Figura 3 Porcentaje de la eficacia para ser tomada en el logro de objetivos de control.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 3; el 57% según nuestros encuestados están totalmente de acuerdo, y el 43% está de acuerdo, en que la eficiencia debe ser tomada en cuenta para el logro de los objetivos de control administrativo en la entidad; en lo cual podemos rescatar que gran parte de nuestros encuestados ven la importancia de poder cumplir los objetivos planteados.

Tabla 4 Considera relevante que almacén tenga un área específica para los Producto fuera de Norma (PFN)

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 1 | 7 |
| DE ACUERDO | 4 | 29 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 9 | 64 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

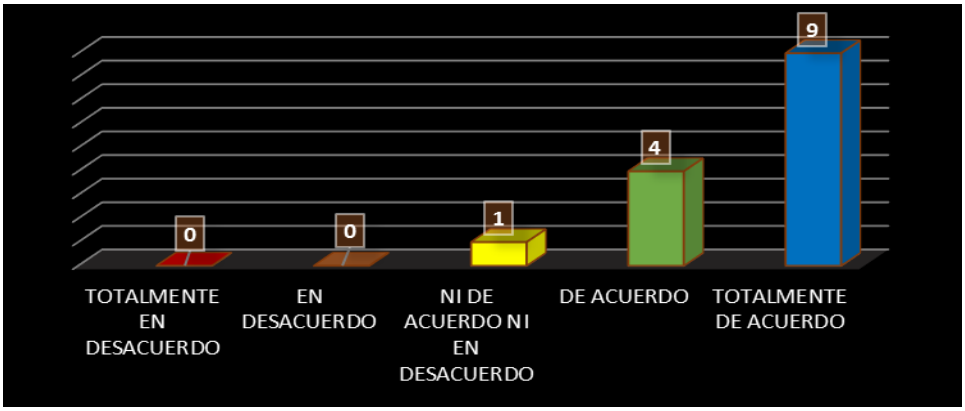



Figura 4Considera relevante que almacén tenga un área específica para los productos fuera de norma (PFN)

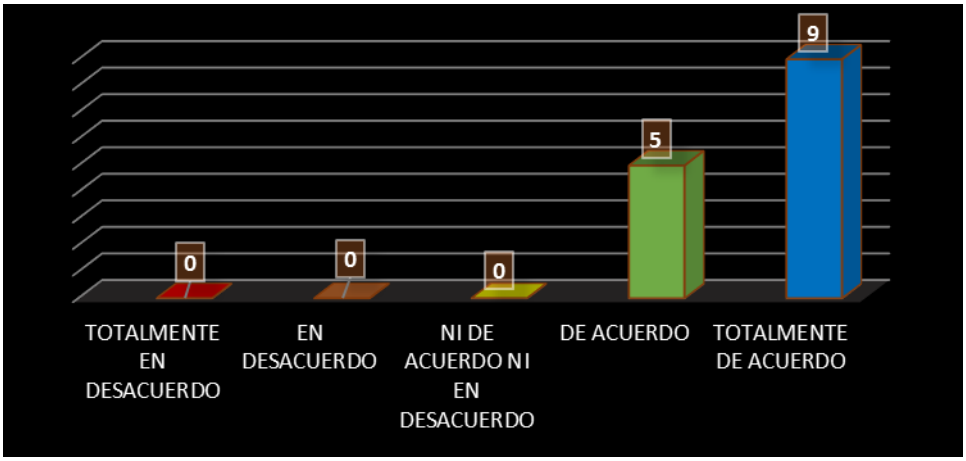
**Interpretación:**

Cabe indicar que la tabla 4; tiene como resultados aun 64% con totalmente de acuerdo y un 7% con ni de acuerdo ni de desacuerdo que el almacén tenga un área específica para los Productos fuera de norma; deduciendo así que es por falta de conocimiento.

Tabla 5 Hay productos con una mayor rotación de inventarios que necesitan un mayor control

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| DE ACUERDO | 5 | 36 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 9 | 64 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos




Figuran 5 Productos con una mayor rotación de inventarios que necesitan un mayor control

**Interpretación:**

Como se muestra en la Tabla 5, el 64% del personal encuestado respondieron que están totalmente de acuerdo que se necesita un mayor control de inventarios con respecto al producto que tiene mayor rotación, en este caso el producto líder es la cerveza cristal.

Tabla 6 Es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| DE ACUERDO | 9 | 64 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 5 | 36 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

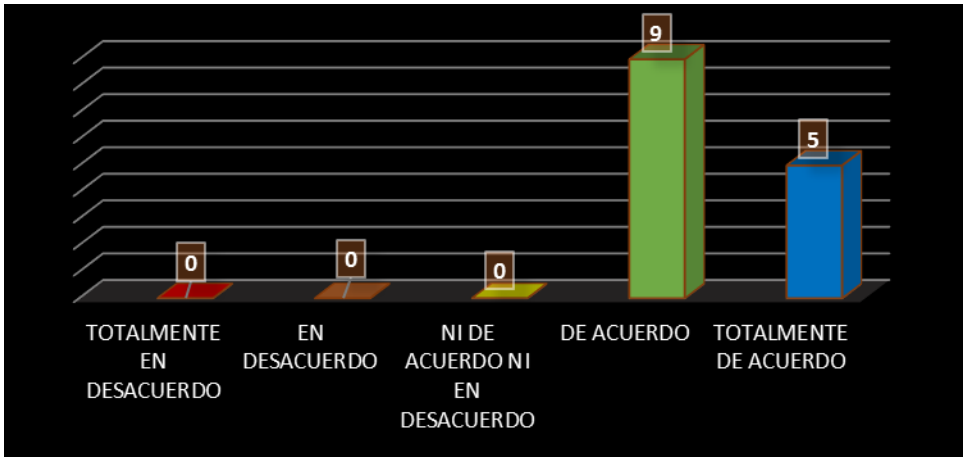



Figura 6 Es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén

**Interpretación:**

Como se visualiza en la figura y tabla 6, del 100% del personal encuestado, el 64% está de acuerdo que es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén y el 36% respondieron que están totalmente de acuerdo. Esto nos indica que el personal está apto y comprometido con sus labores eh involucrarse más con la organización.

Tabla 7 Cumplir con los plazos de entrega influye en la satisfacción del cliente

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| DE ACUERDO | 3 | 21 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 11 | 79 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

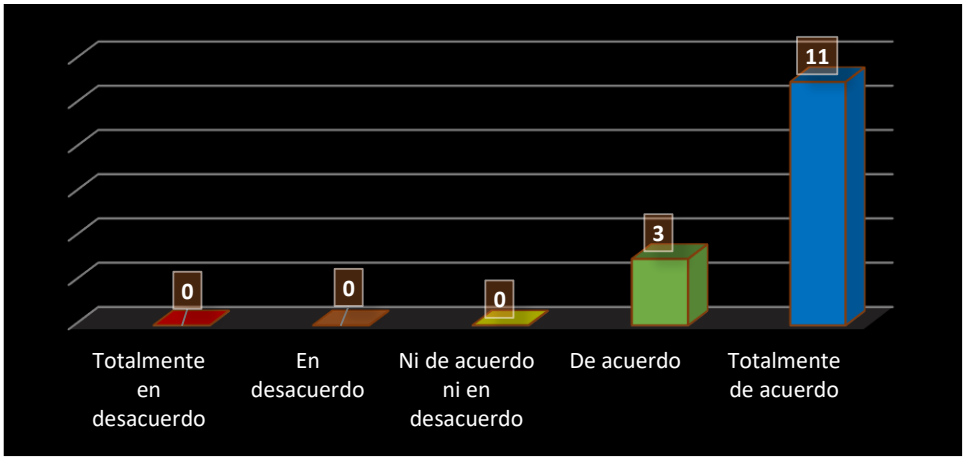



Figura 7 Cumplir con los plazos de entrega influye en la satisfacción del cliente

**Interpretación:**

Los resultados según la tabla 7, nos muestra que el 21% de los encuestados responden que están de acuerdo en cumplir con los plazos de entrega para que influya en la satisfacción del cliente, es importante señalar que el 79 % estuvo totalmente de acuerdo.

Tabla 8 Cumplir con los estándares del plan de abastecimiento mejora el posicionamiento de la empresa

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 1 | 7 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 1 | 7 |
| DE ACUERDO | 7 | 50 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 5 | 36 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

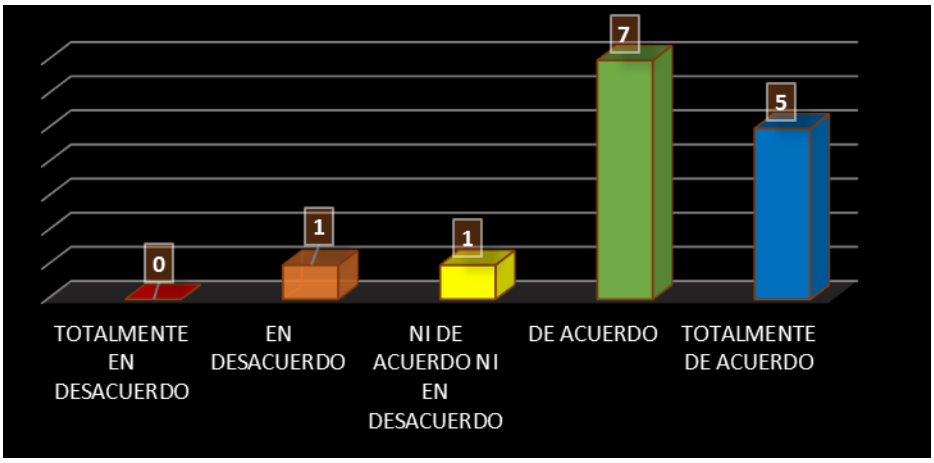



Figura 8 Cumplir con los estándares del plan de abastecimiento mejora el posicionamiento de la empresa.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 8; se obtuvo un resultado del 36% como totalmente de acuerdo y un 7% en desacuerdo sobre el cumplimiento de los estándares del plan de abastecimiento para la mejora del posicionamiento de la empresa, concluyendo así la falta de información por parte de los trabajadores.

Tabla 9 Las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | 0 | 0 |
| EN DESACUERDO | 2 | 14 |
| NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO | 1 | 7 |
| DE ACUERDO | 6 | 43 |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | 5 | 36 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

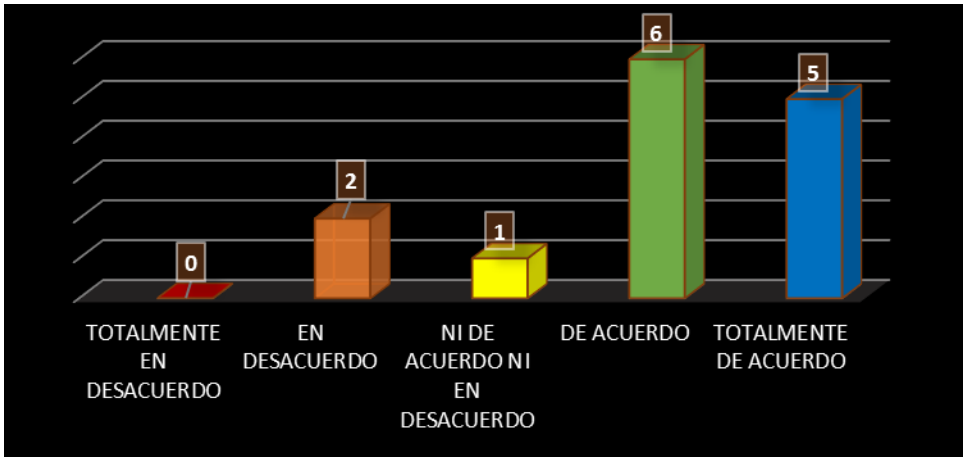



Figura 9 Las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente

**Interpretación:**

Según la tabla 9; indica que el 36% de los encuestados está totalmente de acuerdo y un 14% en desacuerdo que las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente, deduciendo así que se llevaría un mejor registro y un control ordenado.

Tabla 10 El proceso de seguimiento de compra permite cerrar la comercialización del producto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 2 | 14 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 5 | 36 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

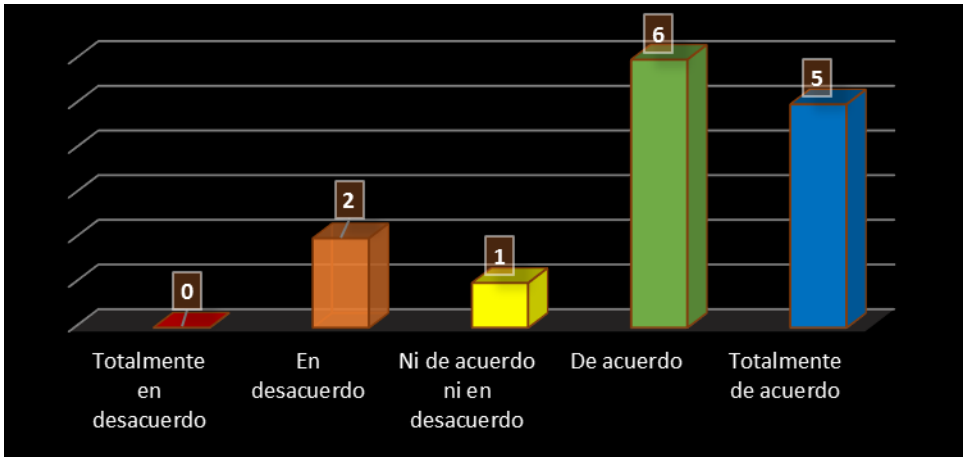



Figura 10 El proceso de seguimiento de compra permite cerrar la comercialización del producto

**Interpretación:**

Como indica la tabla 10; el 36% de los encuestados está de acuerdo y un 14% en desacuerdo sobre darle seguimiento a las compras realizadas para poder así cerrar la comercialización del producto, los encuestados que no están de acuerdo no están informados de la importancia de poder hacer un seguimiento a una compra.

Tabla 11 Contar con los insumos en el momento adecuado mejora la relación con el proveedor y cliente

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 3 | 21 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 4 | 29 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

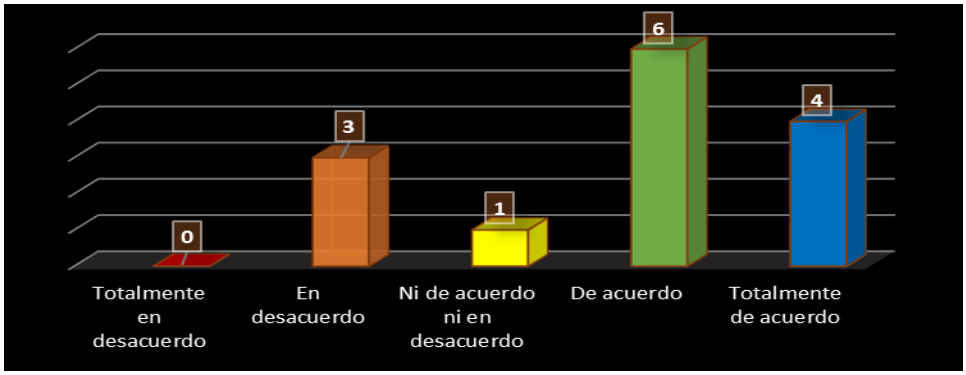



Figura 11 Contar con los insumos en el momento adecuado mejora la relación con el proveedor y cliente

**Interpretación:**

Como indica la tabla 11; según el 29% de los encuestados responde que está totalmente de acuerdo y un 21% en desacuerdo que el de contar con todos los insumos necesarios en el momento adecuado mejoraría la relación entre el proveedor y el cliente, los encuestados que no están de acuerdo les falta conocimiento sobre la relación del proveedor y del cliente.

Tabla 12 La empresa debe contar con documentos que acrediten la recepción de la compra del producto requerido

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 2 | 14 |
| Totalmente de acuerdo | 12 | 86 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

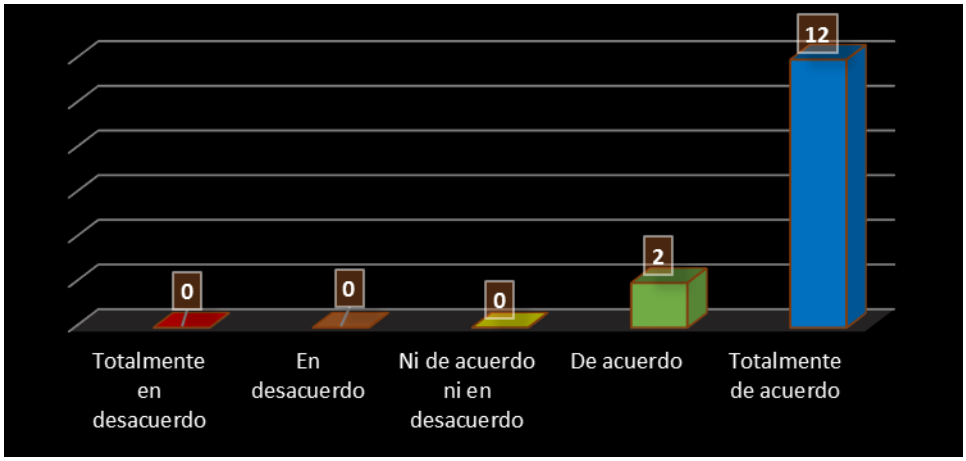



Figura 12 La empresa debe contar con documentos que acrediten la recepción de la compra del producto requerido.

**Interpretación:**

Los resultados de la tabla 12; indican que el 86% de los trabajadores encuestados señalan que están totalmente de acuerdo y el 14% están de acuerdo en que la empresa debe contar con todos los documentos que acrediten la recepción de la compra de todo el producto requerido, facilitando así el control en almacén.

Tabla 13 La empresa no debe de contar con un sistema que genere comprobantes de compra y venta

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 11 | 79 |
| En desacuerdo | 3 | 21 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 0 | 0 |
| Totalmente de acuerdo | 0 | 0 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

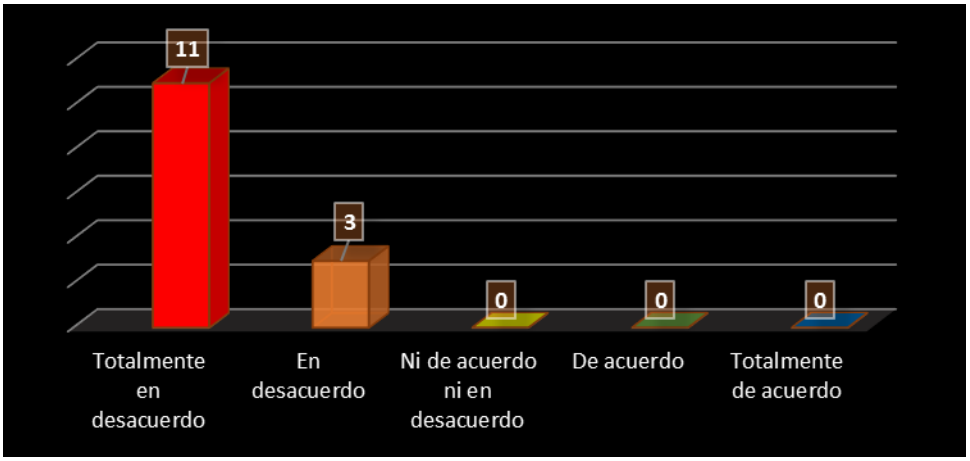



Figura 13 La empresa no debe de contar con un sistema que genere comprobantes de compra y venta.

**Interpretación:**

Según la tabla 13; indica que el 79% está totalmente en desacuerdo y el 21% está en desacuerdo rechazando así de que la empresa no cuente con un sistema que genere comprobantes; puesto que es de suma importancia que la empresa si cuente con un sistema que genere documentos de compra y venta.

Tabla 14 La fecha límite de permanencia de un producto se asocia con la aplicación de estrategias de ventas

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 1 | 7 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 4 | 29 |
| De acuerdo | 4 | 29 |
| Totalmente de acuerdo | 5 | 36 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

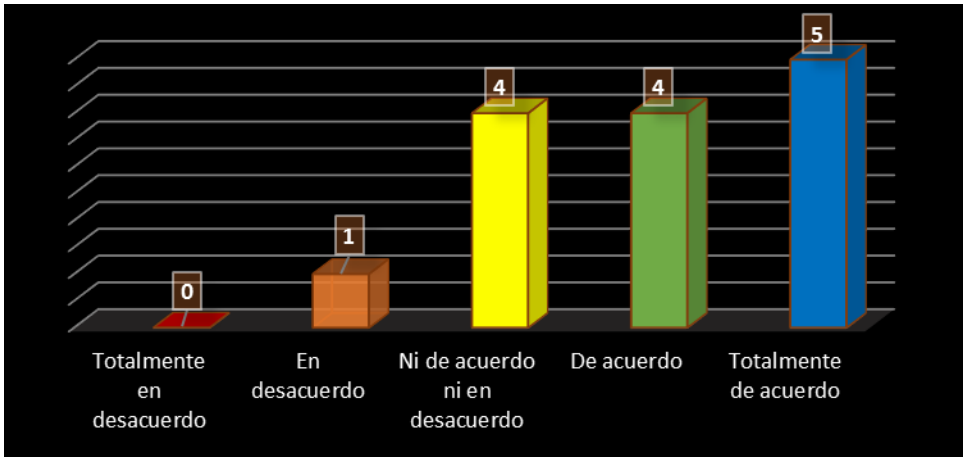



Figura 14 La fecha límite de permanencia de un producto se asocia con la aplicación de estrategias de ventas.

**Interpretación:**

Según la tabla 14; indica como resultado que un 36% está totalmente de acuerdo y un 29% no está ni de acuerdo ni de desacuerdo asumiendo así la falta de conocimiento sobre la permanencia de un producto según su fecha límite para así poder aplicar las estrategias de ventas.

Tabla 15 Contar con un registro oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 3 | 21 |
| En desacuerdo | 5 | 36 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 2 | 14 |
| Totalmente de acuerdo | 4 | 29 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

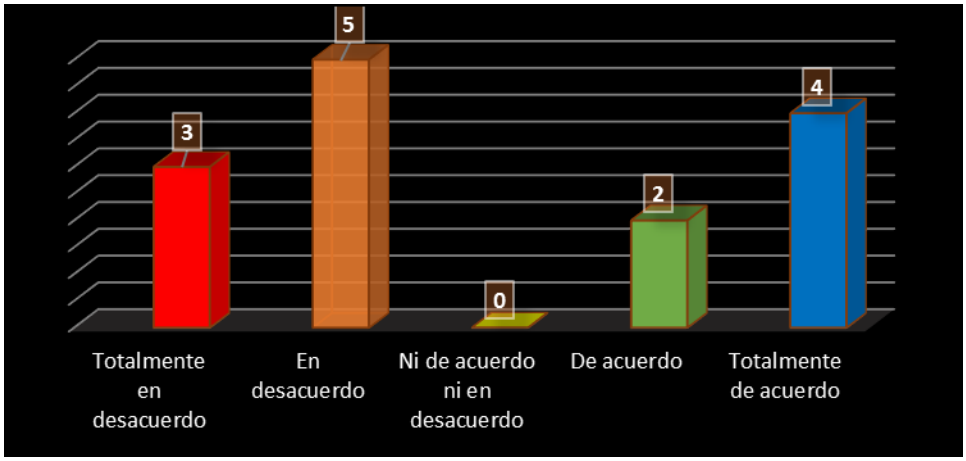



Figura 15 Contar con un registro oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 15; el 29% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que el contar con un registro oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo, obteniendo un 21% que están totalmente en desacuerdo.

Tabla 16 La notificación para existencias de pedido favorece la circulación rápida del producto.

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 7 | 50 |
| Totalmente de acuerdo | 6 | 43 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

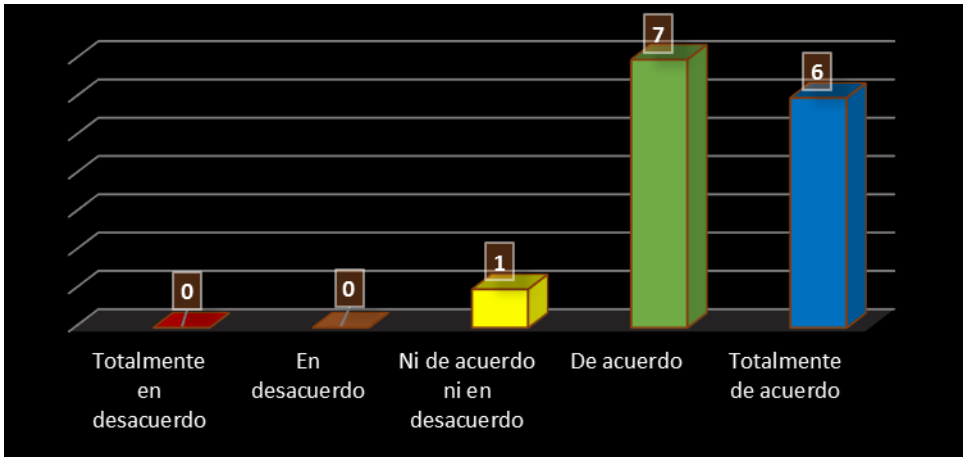



Figura 16 La notificación para existencias de pedido favorece la circulación rápida del producto.

**Interpretación:**

Según la tabla 16; tiene como resultado un 43% que está totalmente de acuerdo y por otro lado un 7% que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en que si se notifica las existencias del pedido esto favorecería la circulación rápida del producto.

Tabla 17 Conocer las normas de seguridad evita accidentes del personal y clientes de alto volumen

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 7 | 50 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

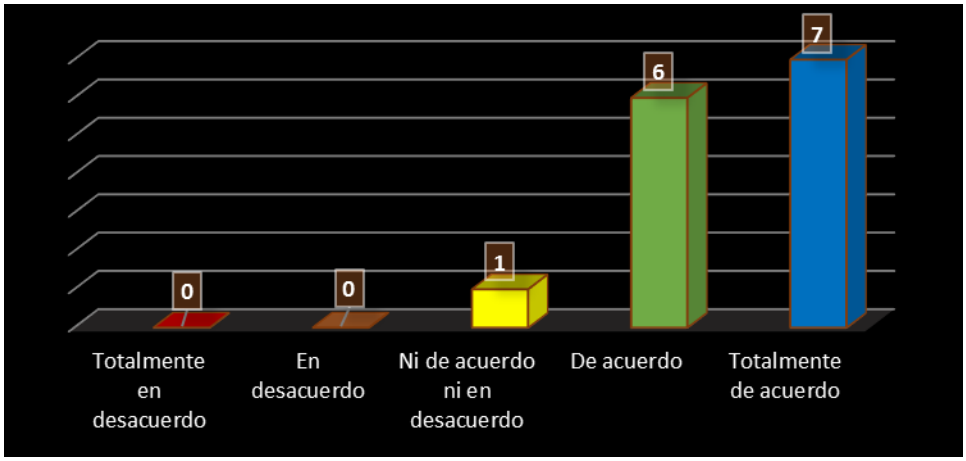



Figura 17 Conocer las normas de seguridad evita accidentes del personal y clientes de alto volumen.

**Interpretación:**

Según la tabla 17; los encuestados indican que un 50% está totalmente de acuerdo que si se conocen las normas de seguridad correctamente se evitaran muchos accidentes del personal o trabajadores como así también la seguridad de los clientes de alto volumen.

Tabla 18 No es importante la productividad en relación al espacio de almacenamiento.

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 6 | 43 |
| En desacuerdo | 3 | 21 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 2 | 14 |
| Totalmente de acuerdo | 3 | 21 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

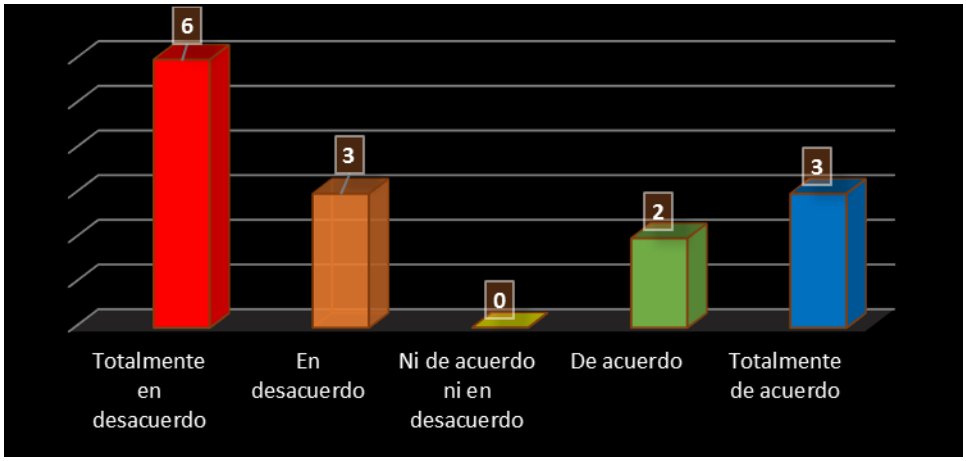



Figura 18 No es importante la productividad en relación al espacio de almacenamiento.

**Interpretación:**

Como refleja la tabla 18; se tiene como resultado que el 21% indica que está totalmente de acuerdo y un 43% está totalmente en desacuerdo de que no es importante que la productividad este en relación al espacio del almacenamiento.

Tabla 19 Es importante que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 2 | 14 |
| Totalmente de acuerdo | 12 | 86 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

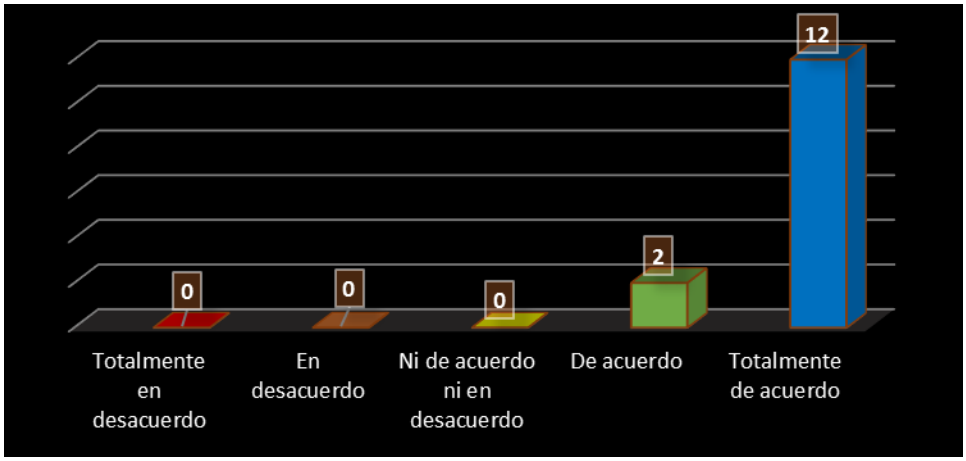



Figura 19 Es importante que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 19; se obtuvo que todos los encuestados indicaron un 86% en totalmente de acuerdo en que si es importante que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo, facilitando así el trabajo.

Tabla 20 La capacidad de carga, de peso y volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución de producto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 8 | 57 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

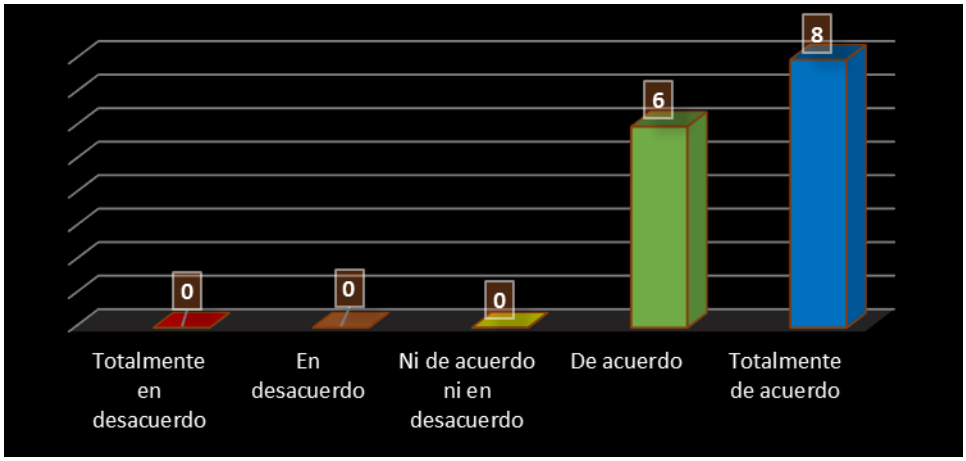



Figura 20 La capacidad de carga, de peso y volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución de producto.

**Interpretación:**

Según la tabla 20; se rescata que un 53% de todos los encuestados aceptan que la capacidad de carga, de peso y de volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución del producto.

Tabla 21 El Agente comercial debe ser capacitado constantemente para elevar la efectividad de clientes

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 1 | 7 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 6 | 43 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

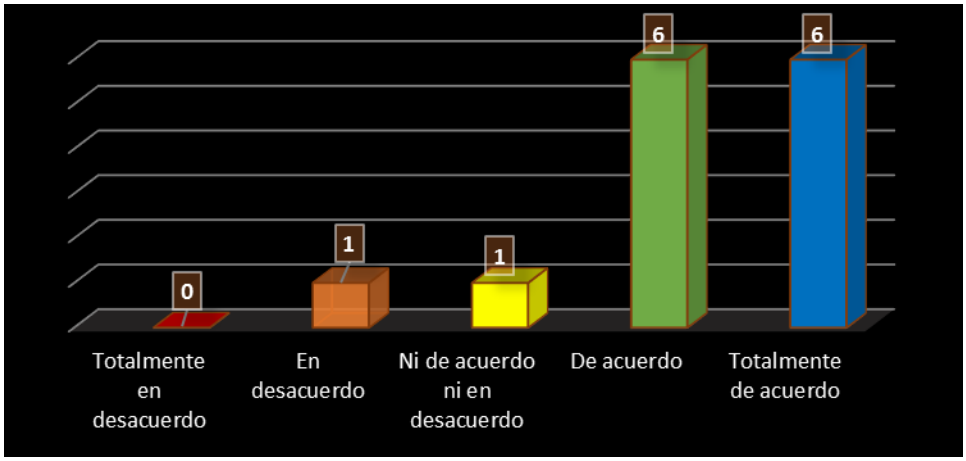



Figura 21 El Agente comercial debe ser capacitado constantemente para elevar la efectividad de clientes.

**Interpretación:**

Según la tabla 21; un 43% está totalmente de acuerdo y un 7% en desacuerdo sobre que el agente comercial debe de ser capacitado constantemente para así poder elevar la efectividad de clientes, puesto que esto ayudara a tener nuevos conocimientos y otros tipos de estrategias para poder llegar al cliente.

Tabla 22 El indicador drosyze se debe considerar siempre en la distribución del producto en clientes y reparto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 1 | 7 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 4 | 29 |
| Totalmente de acuerdo | 8 | 57 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

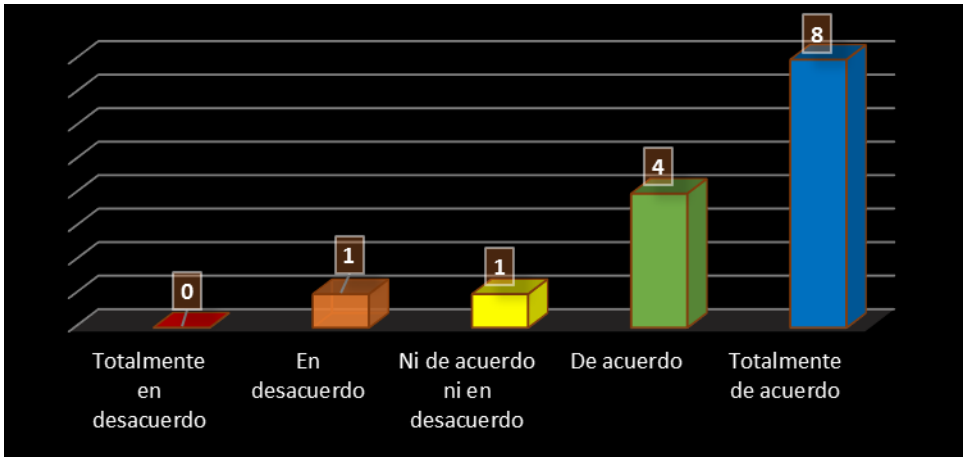



Figura 22 El indicador drosyze se deben considerar siempre en la distribución del producto en clientes y reparto.

**Interpretación:**

Según la tabla 22; 57% está totalmente de acuerdo en que el indicador del drosyze se debe considerar siempre en la distribución del producto hacia los clientes y reparto.

Tabla 23 La rotación del personal debe de estar asociada a los meses de alto volumen

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 3 | 21 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 5 | 36 |
| De acuerdo | 3 | 21 |
| Totalmente de acuerdo | 3 | 21 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

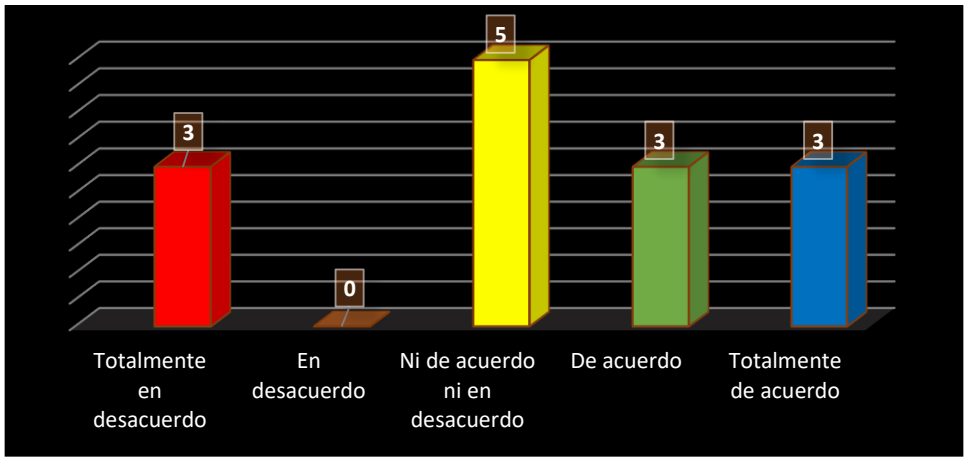



Figura 23 La rotación del personal debe de estar asociada a los meses de alto volumen.

**Interpretación:**

Según la tabla 23; indica que un 36% no está ni en acuerdo ni en desacuerdo sobre que la rotación del personal debe de estar asociada a los meses de alto volumen, concluyendo así que el personal no tiene muy clara la pregunta dada o simplemente no tienen clara que respuesta dar.

**b) Resultados en tablas y figuras – Pos Test**

Tabla 24 Distribución de trabajadores según su sexo

| SEXO | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Masculino | 12 | 86 |
| Femenino | 2 | 14 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente : Encuesta aplicada a los trabajadores Reydinor SAC

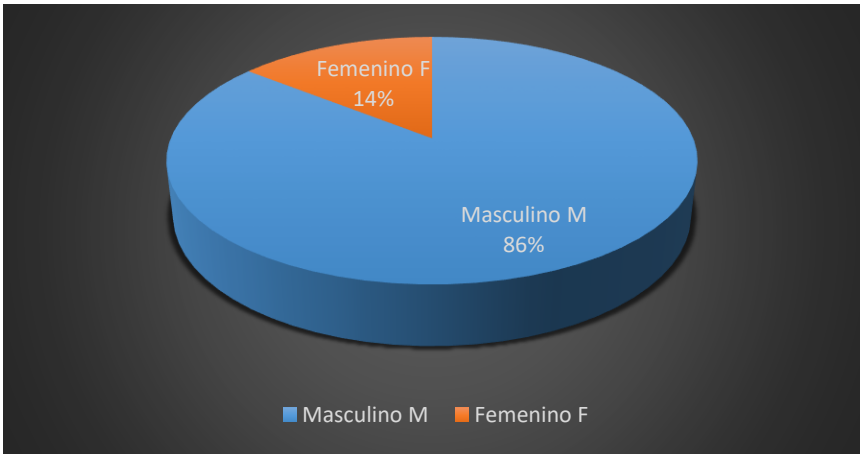



Figura 24 Porcentaje de trabajadores según su sexo

**Interpretación:**

Como indica la Figura 24, del 100% de los encuestados los resultados obtenidos arrojan que el 86% son de sexo masculino y el 14% son del sexo femenino.

Tabla 25 Los controles administrativos son eficientes en tu centro de labor

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 9 | 64 |
| Totalmente de acuerdo | 4 | 29 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

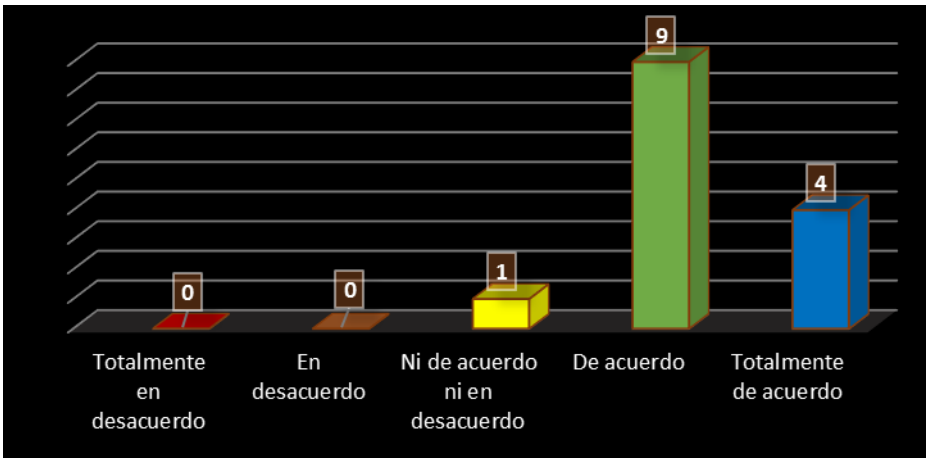



Figura 25 Los controles administrativos son eficientes en tu centro de labor

**Interpretación:**

Según la figura 25; nos indica los resultados obtenidos en el segundo cuestionario aplicado donde se obtuvo un resultado del 64% en acuerdo con un 7% ni de acuerdo ni de desacuerdo sobre la relación de que los controles administrativos son eficientes.

Tabla 26 La eficacia debe ser tomada en cuenta para el logro de los objetivos de control administrativo en la entidad

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 3 | 21 |
| Totalmente de acuerdo | 11 | 79 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

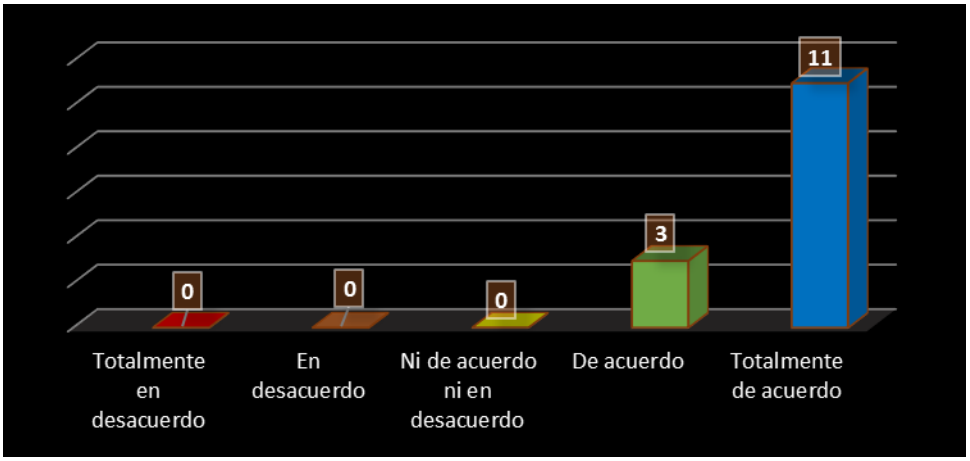



Figura 26 la eficacia debe ser tomada en cuenta para el logro de los objetivos de control administrativo en la entidad

**Interpretación:**

Según la tabla 26, nos dice que la eficacia debe de ser tomada para el logro de los objetivos de control administrativo en la entidad aprobado por nuestros encuestados con un 79% en totalmente de acuerdo y un 21% en acuerdo obteniendo así un mejor resultado que el anterior.

Tabla 27 Considera relevante que almacén tenga un área específico para los Producto fuera de Norma (PFN)

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 4 | 29 |
| Totalmente de acuerdo | 10 | 71 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

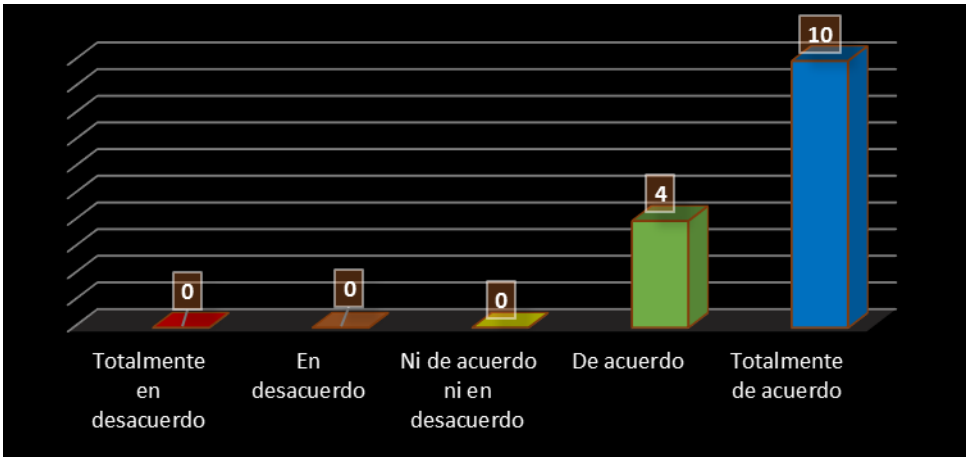



Figura 27 Considera relevante que almacén tenga un área específico para los Producto fuera de Norma (PFN)

**Interpretación:**

Nos indica la tabla 27; que nuestros encuestados consideran relevante que el almacén tenga un área específica para los Productos Fuera de Norma (PFN), teniendo así como resultado un 71% en totalmente de acuerdo y un 29% en acuerdo.

Tabla 28 Hay productos con una mayor rotación de inventarios que necesitan un mayor control

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 3 | 21 |
| Totalmente de acuerdo | 11 | 79 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

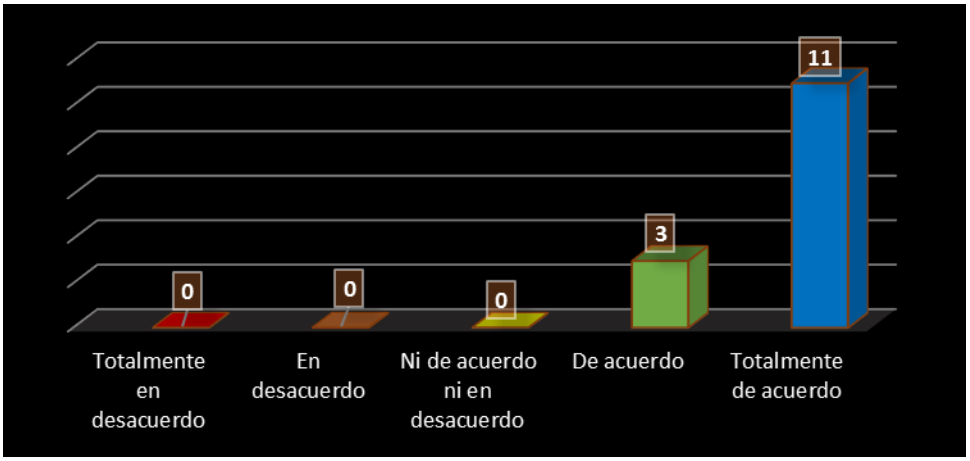



Figura 28 Hay productos con una mayor rotación de inventarios que necesitan un mayor control.

**Interpretación:**

Según la tabla 28; nuestros encuestados indican en ella que un 79% están en totalmente de acuerdo y un 21% de acuerdo que hay productos en nuestros almacén que necesitan un mayor control de rotación para así poder tener un orden y un control correcto de nuestro producto.

Tabla 29 Es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 8 | 57 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadística de los datos

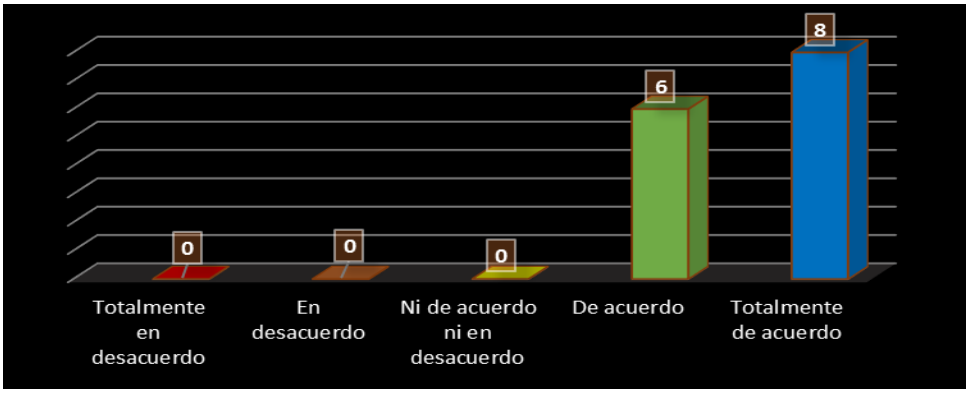



Figura 29 Es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén

**Interpretación:**

Según la tabla 29; nos dice que es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén para así poder tener un conocimiento correcto y nos ayudaría en el trabajo del día a día, obteniendo así un resultado del 57% en totalmente de acuerdo y un 43% en acuerdo; deduciendo así que si es de suma importancia saber sobre la organización del almacén.

Tabla 30 Cumplir con los plazos de entrega influye en la satisfacción del cliente

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 1 | 7 |
| Totalmente de acuerdo | 13 | 93 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

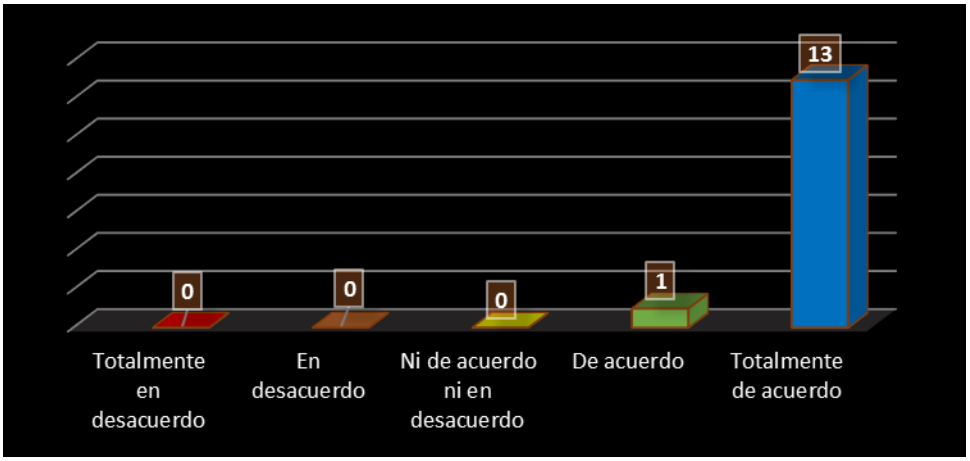



Figura 30 Cumplir con los plazos de entrega influye en la satisfacción del cliente.

**Interpretación:**

Según la tabla 30; nos brinda un resultado del 93% en totalmente de acuerdo y un 7% de acuerdo asumiendo así que cumplir con los plazos de entrega influye en tener así a nuestros clientes satisfechos y contentos de trabajar con nosotros.

Tabla 31 Cumplir con los estándares del plan de abastecimiento mejora el posicionamiento de la empresa

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 8 | 57 |
| Totalmente de acuerdo | 6 | 43 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

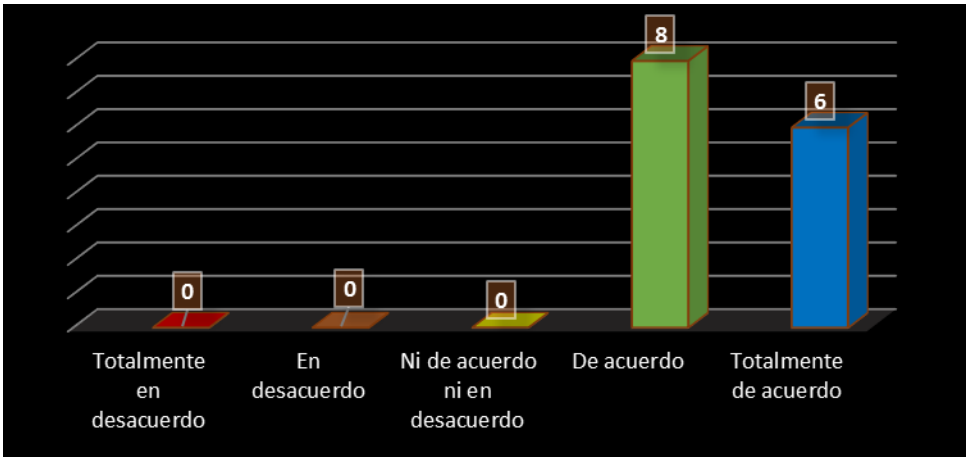



Figura 31 Cumplir con los estándares del plan de abastecimiento mejora el posicionamiento de la empresa.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 31; cumplir con los estándares del plan de abastecimientos mejorara el posicionamiento de la empresa siendo resguardado así con un 43% de acuerdo y un 57% en totalmente de acuerdo de todas nuestros encuestados viendo como resultado la suma importancia para el crecimiento propio de la empresa.

Tabla 32 Las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 7 | 50 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

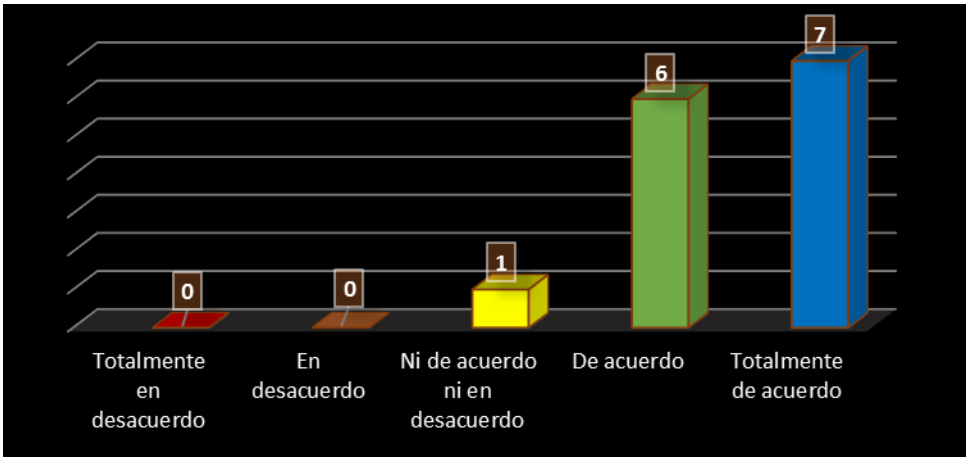



Figura 32 Las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente

**Interpretación:**

Según la tabla 32; indica que el 50% está totalmente de acuerdo y el 43% está de acuerdo en que las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente puesto que eso ayudaría a tener un mejor orden y control del producto que va a llegar al almacén.

Tabla 33 El proceso de seguimiento de compra permite cerrar la comercialización del producto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 7 | 50 |
| Totalmente de acuerdo | 6 | 43 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

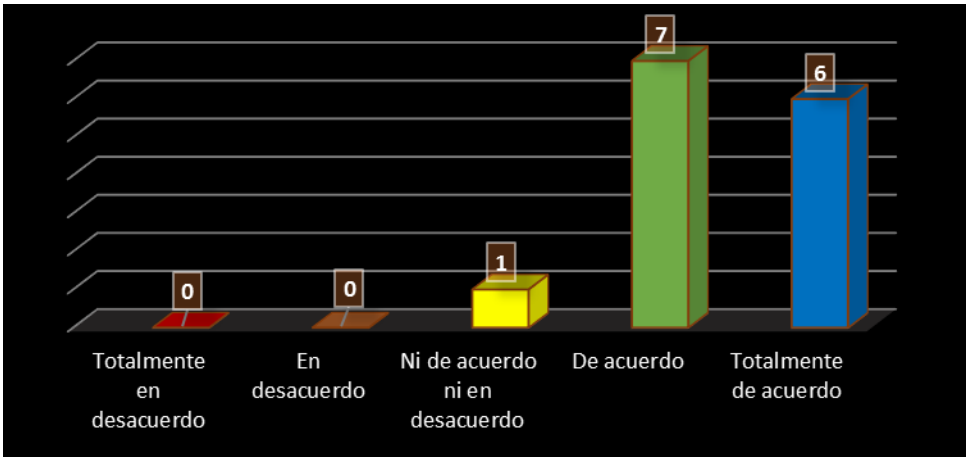



Figura 33 El proceso de seguimiento de compra permite cerrar la comercialización del producto

**Interpretación:**

Según la figura 33; nos da como resultado que el 43% está de acuerdo y un 7% no está ni de acuerdo ni de desacuerdo en el que el proceso de seguimiento de compra permite cerrar la comercialización del producto deduciendo así que aún no se cuenta con todo el personal totalmente capacitado aún existe falta de conocimiento.

Tabla 34 Contar con los insumos en el momento adecuado mejora la relación con el proveedor y cliente

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 7 | 50 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

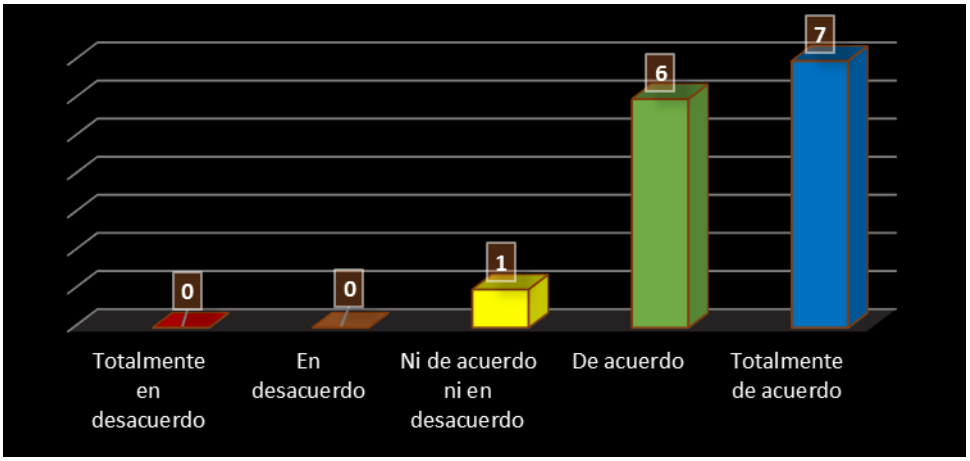



Figura 34 Contar con los insumos en el momento adecuado mejora la relación con el proveedor y cliente

**Interpretación:**

Según la figura 34; contar con los insumos en el momento adecuado tiene un 50% en totalmente de acuerdo y un 7% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo que este método mejoraría la relación entre el proveedor y el cliente, teniendo así una falta de conocimiento sobre la suma importancia de este proceso.

Tabla 35 La empresa debe contar con documentos que acrediten la recepción de la compra del producto requerido

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 1 | 7 |
| Totalmente de acuerdo | 13 | 93 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

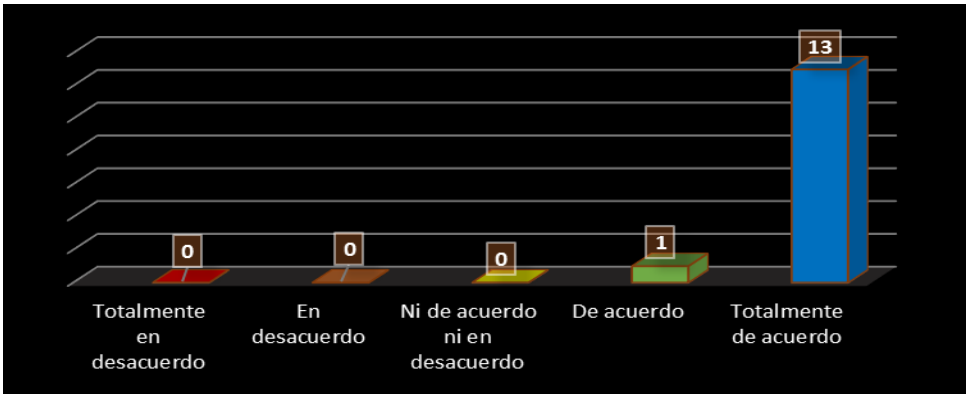



Figura 35 La empresa debe contar con documentos que acrediten la recepción de la compra del producto requerido.

**Interpretación:**

Según la tabla 35; la empresa debe contar con documentos que acrediten la recepción de la compra del producto requerido teniendo así un 93% en totalmente de acuerdo y un 7% de acuerdo, deduciendo que si es sumamente importancia para así poder tener un conocimiento y un control correcto de que producto fue el que ingreso a almacén.

Tabla 36 La empresa no debe de contar con un sistema que genere comprobantes de compra y venta.

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 13 | 93 |
| En desacuerdo | 1 | 7 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 0 | 0 |
| Totalmente de acuerdo | 0 | 0 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

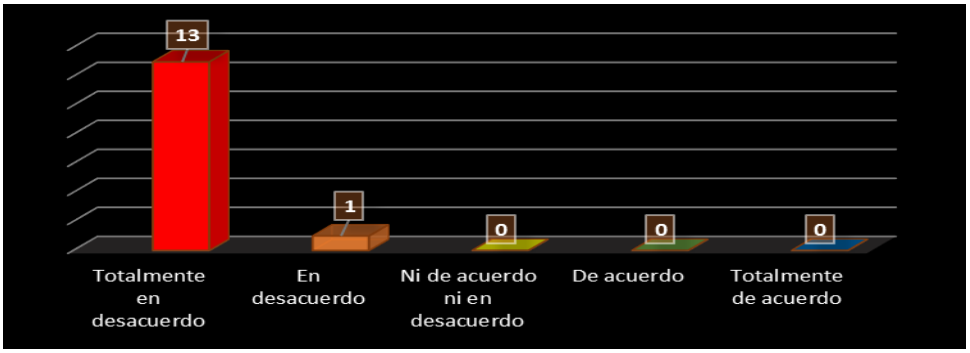



Figura 36 La empresa no debe de contar con un sistema que genere comprobantes de compra y venta.

**Interpretación:**

Según la tabla 36; la empresa no debe de contar con un sistema que genere comprobantes de compra y venta teniendo un resultado en nuestra encuesta de un 93% en totalmente en desacuerdo y un 7% en desacuerdo; puesto que si es de suma importancia que la empresa si cuente con el sistema que genere documentos de compra y venta, nos ayudaría a llevar un mejor control de producto recibido y producto vendido.

Tabla 37 La fecha límite de permanencia de un producto se asocia con la aplicación de estrategias de ventas

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 2 | 14 |
| De acuerdo | 6 | 43 |
| Totalmente de acuerdo | 6 | 43 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

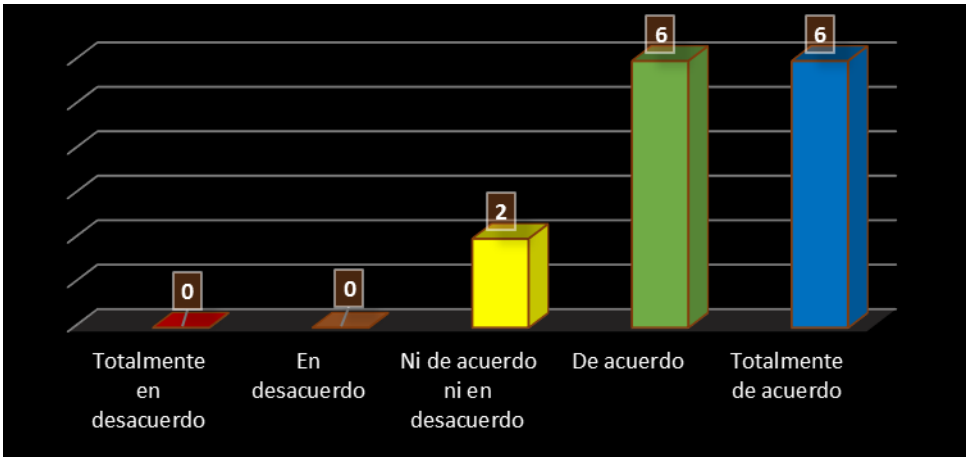



Figura 37 La fecha límite de permanencia de un producto se asocia con la aplicación de estrategias de ventas

**Interpretación:**

Según la tabla 37; la fecha límite de permanencia de un producto se asocia con la aplicación de estrategias de ventas teniendo así como resultado un 43% en totalmente de acuerdo y un 14% ni de acuerdo ni de desacuerdo por la falta de conocimiento.

Tabla 38 Contar con un registro oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 5 | 36 |
| En desacuerdo | 6 | 43 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 3 | 21 |
| De acuerdo | 0 | 0 |
| Totalmente de acuerdo | 0 | 0 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

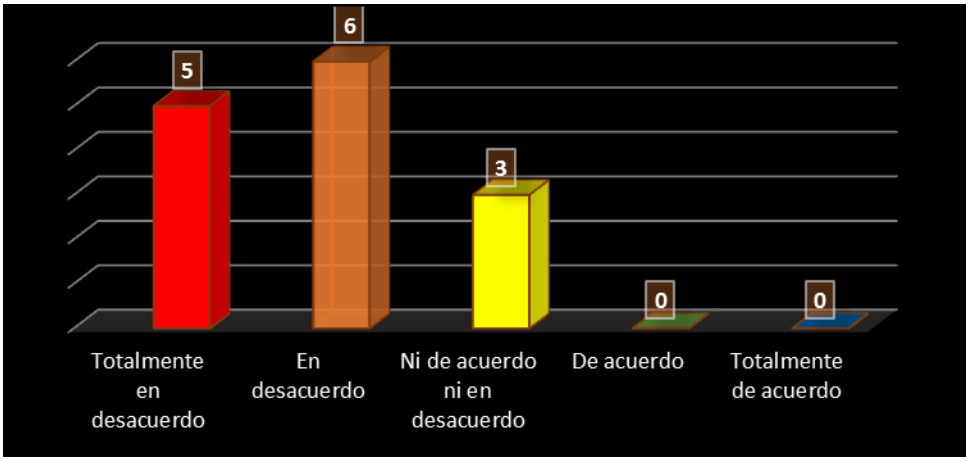



Figura 38 Contar con un registro oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo

**Interpretación:**

Según la tabla 38; se obtuvieron como resultados el 36% está en desacuerdo que contar con un registró oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo.

Tabla 39 La notificación para existencias de pedido favorece la circulación rápida del producto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 7 | 50 |
| Totalmente de acuerdo | 7 | 50 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

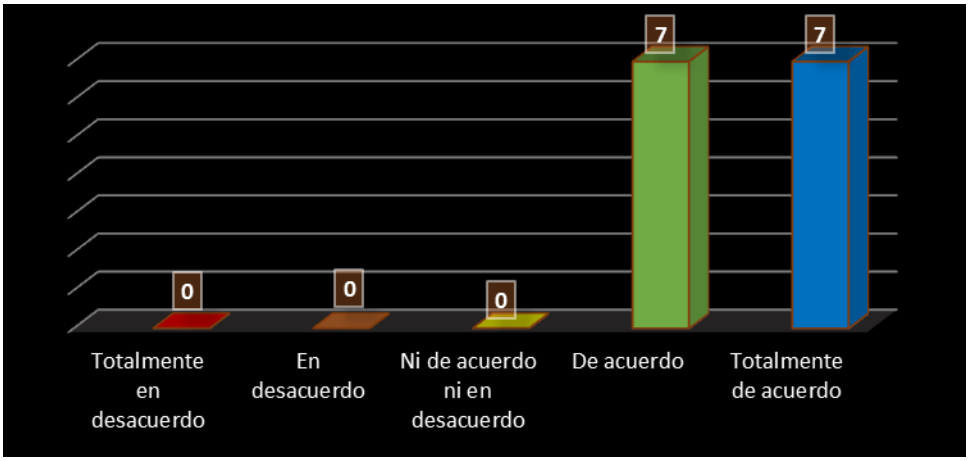



Figura 39 La notificación para existencias de pedido favorece la circulación rápida del producto.

**Interpretación:**

Según la tabla 39; la notificación para existencias de pedido favorece la circulación rápida del producto teniendo una aceptación por nuestros encuestados del 50% en totalmente de acuerdo y el otro 50 % está de acuerdo.

Tabla 40 Conocer las normas de seguridad evita accidentes del personal y clientes de alto volumen

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 5 | 36 |
| Totalmente de acuerdo | 9 | 64 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

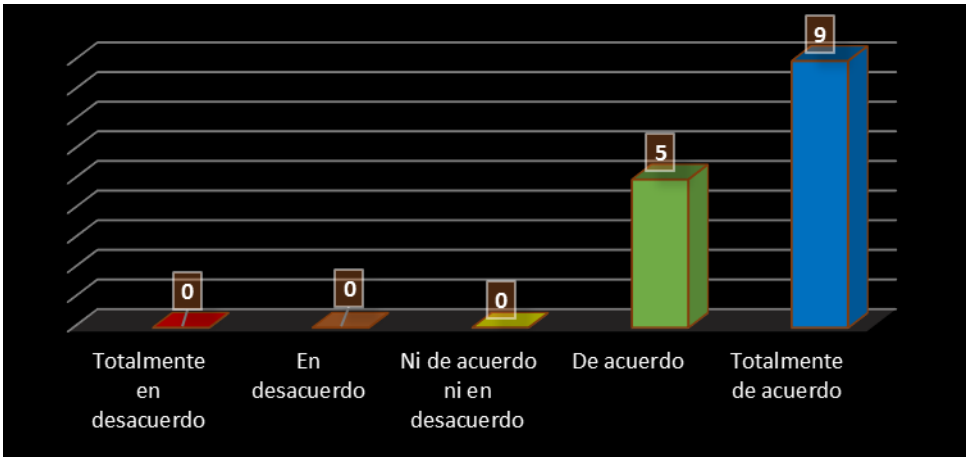



Figura 40 Conocer las normas de seguridad evitan accidentes del personal y clientes de alto volumen.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 40; conocer las normas de seguridad evita los accidentes del personal y clientes de alto volumen teniendo un resultado del 64% como totalmente de acuerdo.

Tabla 41 No es importante la productividad en relación al espacio de almacenamiento

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 7 | 50 |
| En desacuerdo | 5 | 36 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 1 | 7 |
| De acuerdo | 1 | 7 |
| Totalmente de acuerdo | 0 | 0 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

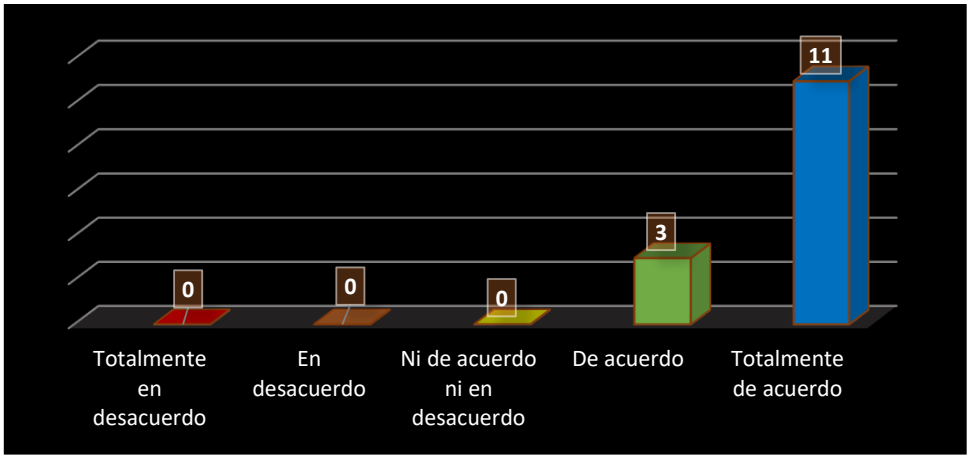



Figura 41 No es importante la productividad en relación al espacio de almacenamiento.

**Interpretación:**

Como indica la tabla 41; el total del 50% no está totalmente en desacuerdo de que no es importante la productividad en relación al espacio de almacenamiento.

Tabla 42 Es importante que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 1 | 7 |
| Totalmente de acuerdo | 13 | 93 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

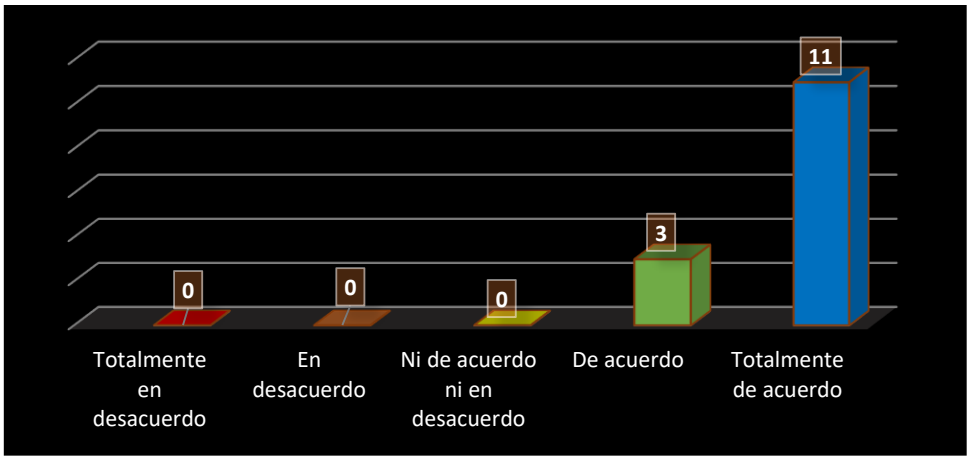



Figura 42 Es importante que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo

**Interpretación:**

Según la tabla 42; se obtuvo un 93% en totalmente de acuerdo sobre la importancia de que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo.

Tabla 43 La capacidad de carga, de peso y volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución de producto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 3 | 21 |
| Totalmente de acuerdo | 11 | 79 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

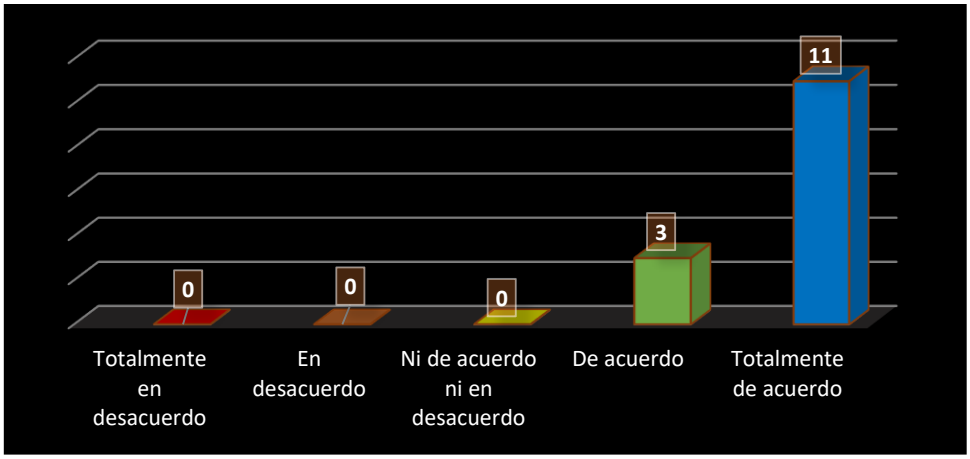



Figura 43 La capacidad de carga, de peso y volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución de producto

**Interpretación:**

Según la tabla 43; se obtuvo un 79% está totalmente de acuerdo que la capacidad de carga, de peso y volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución del producto.

Tabla 44 El Agente comercial debe ser capacitado constantemente para elevar la efectividad de clientes

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 5 | 36 |
| Totalmente de acuerdo | 9 | 64 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

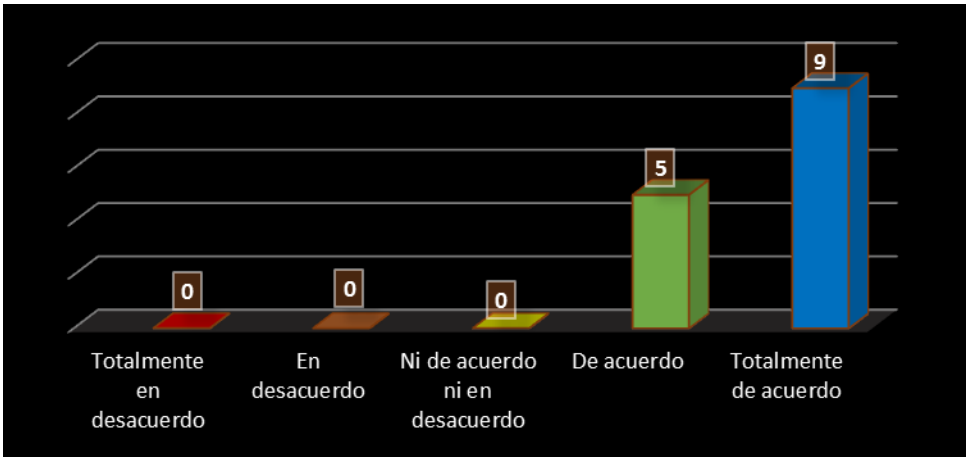



Figura 44 El Agente comercial debe ser capacitado constantemente para elevar la efectividad de clientes

**Interpretación:**

Como indica la tabla 44; un 64% está totalmente de acuerdo sobre que el agente comercial debe ser capacitado constantemente para elevar la efectividad de clientes; puesto que mejoraría así su trato hacia el cliente y sobre todo saber llegar hacia el cliente.

Tabla 45 El indicador drosyze se deben considerar siempre en la distribución del producto en clientes y reparto

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 0 | 0 |
| En desacuerdo | 0 | 0 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 0 | 0 |
| De acuerdo | 4 | 29 |
| Totalmente de acuerdo | 10 | 71 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

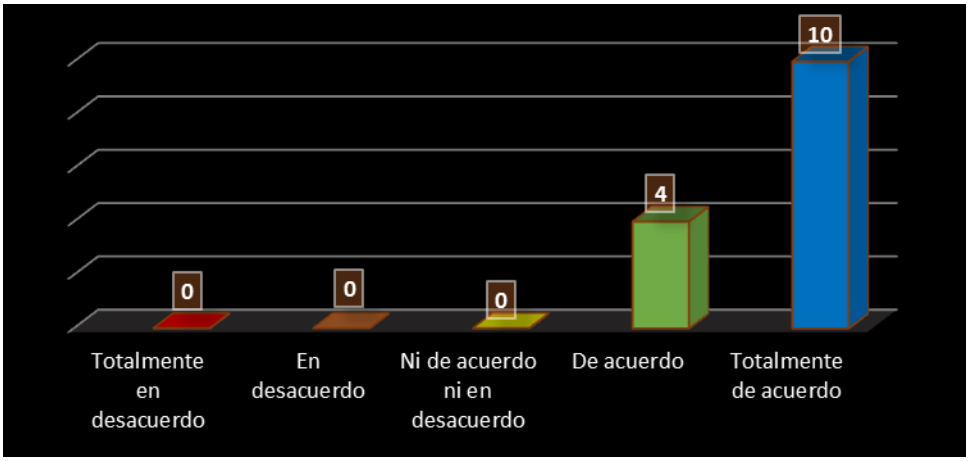



Figura 45 El indicador drosyze se deben considerar siempre en la distribución del producto en clientes y reparto

**Interpretación:**

Según la tabla 45; nos muestra que un 71% está totalmente de acuerdo en que el indicador drosyze se debe considerar siempre en la distribución del producto en clientes y reparto.

Tabla 46 La rotación del personal debe de estar asociada a los meses de alto volumen

| INDICADOR | FRECUENCIA | |
|---|---|---|
| | N | % |
| Totalmente en desacuerdo | 3 | 21 |
| En desacuerdo | 1 | 7 |
| Ni de acuerdo ni en desacuerdo | 9 | 64 |
| De acuerdo | 0 | 0 |
| Totalmente de acuerdo | 1 | 7 |
| Total | **14** | 100 |

Fuente. Procesamiento Estadístico de los datos

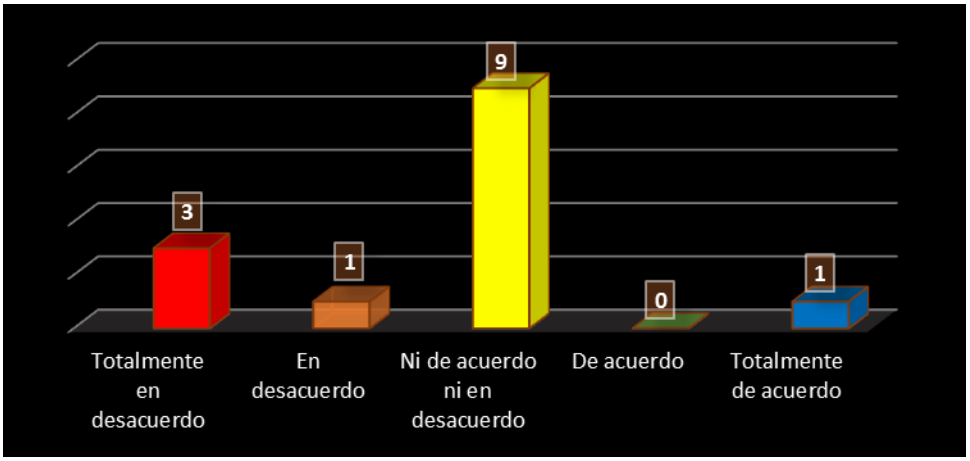



Figura 46 La rotación del personal debe de estar asociada a los meses de alto volumen.

**Interpretación:**

Según la tala 46; indica un 64% no está ni en acuerdo ni en desacuerdo sobre la rotación del personal debe estar asociada a los meses de alto volumen, puesto que también corren el riesgo de quedarse sin trabajo.

**Prueba t para medias de dos muestras emparejadas**

| | *PRE TEST* | *POS TEST* |
|---|---|---|
| Media | 88,28571429 | 90,35714286 |
| Varianza | 27,14285714 | 4,708791209 |
| Observaciones | 14 | 14 |
| Coeficiente de correlación de Pearson | 0,609457816 | |
| Diferencia hipotética de las medias | 0 | |
| Grados de libertad | 13 | |
| | - | |
| Estadístico t | 1,823214379 | |
| P(T<=t) una cola | 0,045670123 | |
| Valor crítico de t (una cola) | 1,770933396 | |
| P(T<=t) dos colas | 0,091340246 | |
| Valor crítico de t (dos colas) | 2,160368656 | |

Se aplica la prueba T de studen para verificar los promedios pre y post test. Se aplica por que la población se aplica en caso al tamaño de muestra menor a 30 el cual muestra detención significativa.

## 3.2 Discusión de resultados

Según los resultados obtenidos en nuestro cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Reydinor SAC, sobre llevar a cabo el control de inventarios para mejorar la gestión logística de la empresa ya mencionada se puede concluir que sería la mejor forma para poder llevar un control en el almacén y un perfecto orden del producto, puesto que esto nos facilitaría el trabajo ayudando así a nuestros colaboradores poder avanzar con su trabajo del día a día, y con apoyo del control administrativo que es muy eficiente, acompañado con una excelente eficacia para poder cumplir con los objetivos propuestos, también nos es de útil importancia puesto que así se organizaría un lugar específico para los PFN (Productos fuera de norma),además de ello también nos ayudaría a tener una mejor rotación del producto.

Así mismo podemos tener como resultado que nuestra propuesta sobre la creación de un software para poder llevar un mejor control de inventarios nos seria de mucha importancia, ya que nos ayudaría a llevar un mejor orden y control de nuestro almacén sin ninguna dificultad, cabe recalcar también que con la creación de este software vamos a poder tener una mejor organización sobre el stock de nuestros productos en almacén y así poder satisfacer a nuestros clientes con la entrega de su producto a tiempo.

Con respecto a nuestros trabajadores y con el apoyo de ellos se va a poder tener un control de seguridad correcto, ya que se va a contar con los insumos de seguridad necesarios y con el uso correcto y adecuado de dichos insumos, velando así la seguridad de cada uno de los trabajadores.

Con respecto a nuestra propuesta se puede concluir que los trabajadores de la empresa apoyan a la creación de este software, ya que gracias a ellos se facilitaría su trabajo y se va a poder tener una mejor organización.

## 3.3 Aporte científico (Propuesta)

**PROPUESTA DE ESTRATEGIA CONTROL DE INVENTARIOS PARA MEJORAR LA GESTION LOGISTICA EN LA EMPRESA REYDINOR SAC.**

AUTORES:

HUAMAN MORAN, ESTHEFANY SUSANA

SAN IGNACIO

2018

La actual propuesta de estrategia de control de inventarios servirá para que la empresa pueda mejorar la gestión logística.

Todas las actividades son desarrolladas en un plazo determinado y que los colaboradores tendrán que seguir adquiriendo nuevos conocimientos e involucrándose de las actividades.

Se medirá y evaluara las metas para lograr el objetivo deseado. Nuestra propuesta consta de objetivos, actividades, acciones, cronogramas y recursos.

## Objetivos

Objetivo general:

Establecer estrategias de control de inventarios.

## Diagnostico situacional

### Misión

REYDINOR SAC, ofrece el servicio de comercialización de cervezas, bebidas gaseosas y transporte terrestre de carga, a través de su magnífico talento humano y su infraestructura idónea para satisfacer las necesidades de sus clientes, con responsabilidad y seguridad generando rentabilidad y bienestar a sus empleados; por ello se puntualiza en :

- Comercializar bienes y servicios de óptima calidad, dirigido al sector de bebidas, en el mercado Regional.
- Buscamos la satisfacción de nuestros consumidores y de nuestros clientes.
- Así mismo brindamos una adecuada rentabilidad a nuestros accionistas generando empleo y brindando servicio social a la comunidad de nuestra región.

**Visión**

Continuaremos en el liderazgo de distribución de bebidas alcohólicas y gasificadas en la Región Nororiental, con ventajas diferenciales y competitivas. Incursionando día a día en procesos tecnológicos para un mejoramiento continuo de atención a nuestros clientes y optimización de los recursos para el bienestar de nuestro talento humano, accionistas y sociedad.

**Valores**

**LIDERAZGO**: Se forja a través de un proceso de sinceramiento y el desarrollo de virtudes. Es lograr hacer que las personas hagan lo que se debe hacer.

**BUEN EJEMPLO:** Practicar lo que se predica. Es la forma como el líder transmite sus valores y principios.

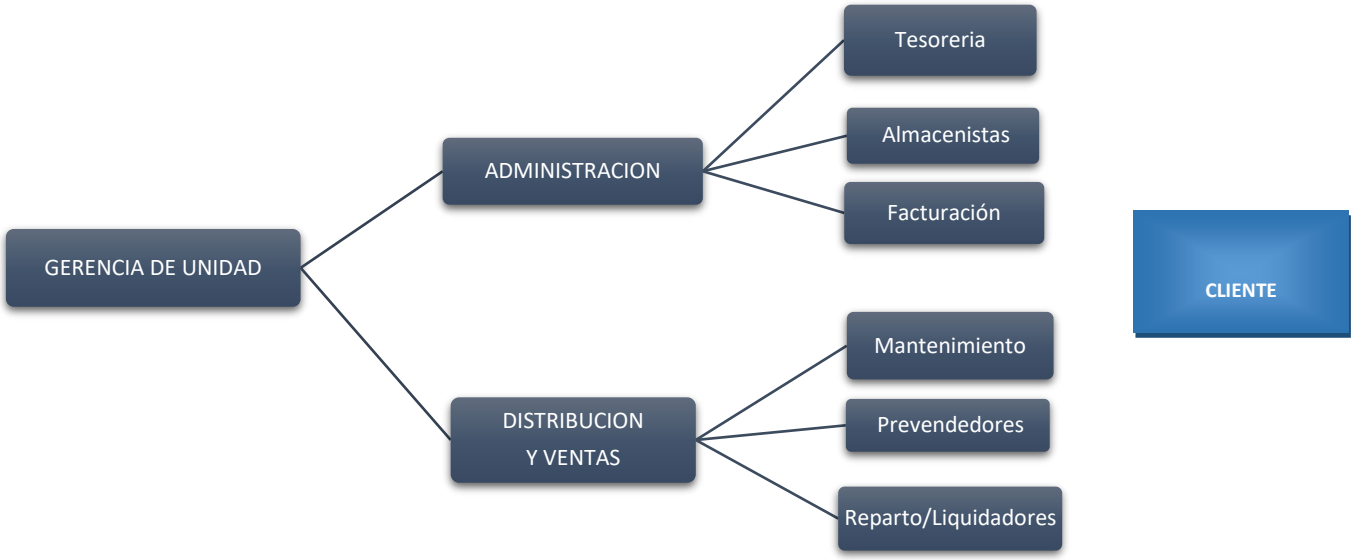
**CONFIANZA-AMISTAD**: Condición para lograr compromiso con la empresa y autonomía para crear. Estimula la eficiencia y evita limitarse a señalar los errores, sino por el contrario, ayuda a corregirlos y superarlos. Es la base para trabajar en equipo.

**TRABAJO EN EQUIPO**: Asociación de esfuerzos. Los miembros del equipo comparten los objetivos, planes, estrategias y errores, haciendo que los objetivos del conjunto prevalezcan sobre los objetivos individuales.

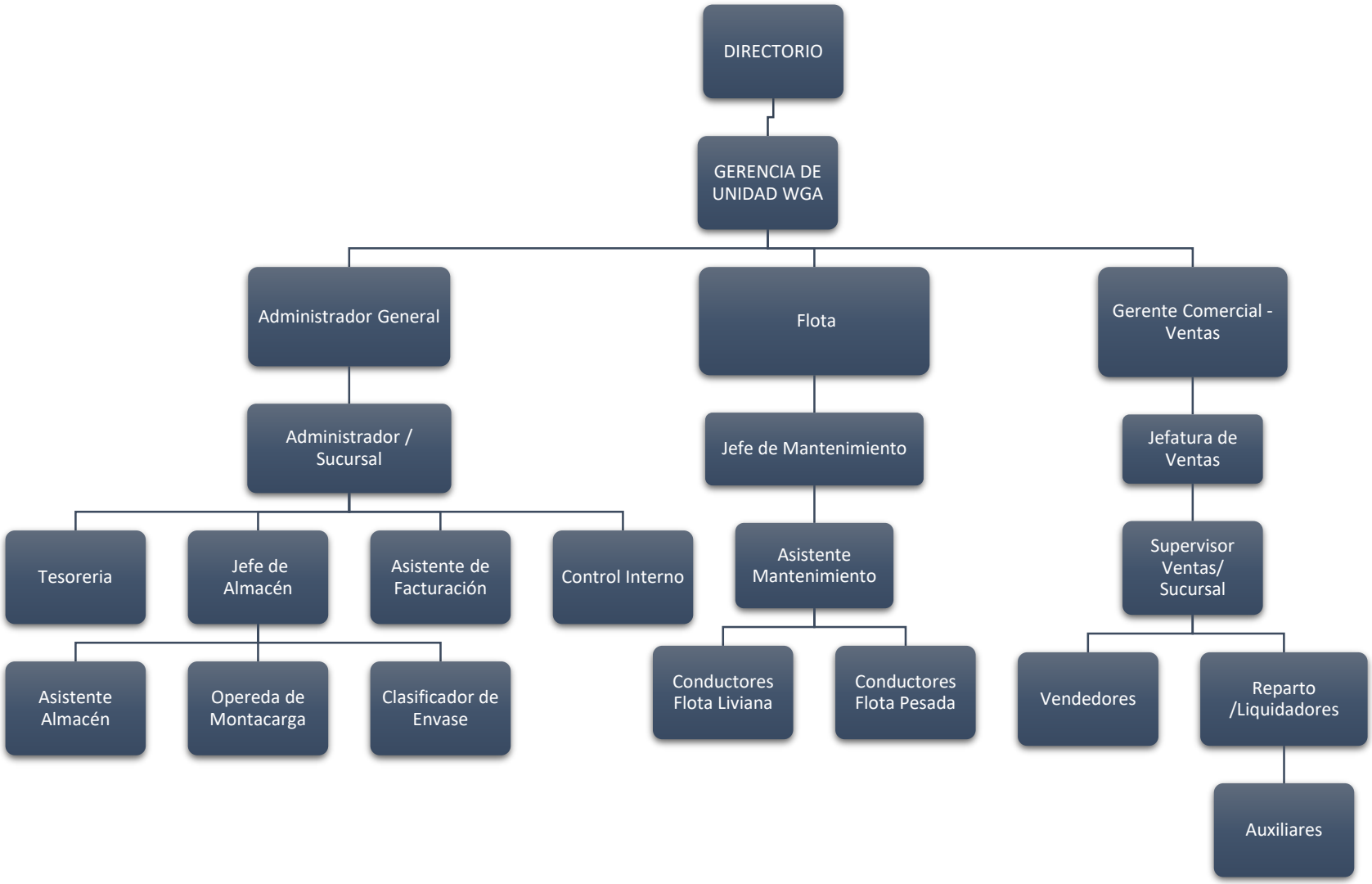
**ENTIENDEN Y RESPETAN A SUS CLIENTES**: se preocupan siempre por conocer las necesidades de su cliente, construyen relaciones duraderas basadas en la confianza, son innovadores en un mundo constante de cambio.

**SU REPUTACION ES INDIVISIBLE**: Su reputación se basa en lo que hace y dice cada uno de sus empleados, se construye la reputación para un futuro y largo plazo, son justos y éticos en todos sus negocios.

## Estructura operativa



## Estructura organizacional



## Metodología

### Medios y Materiales

**Materiales**

| Descripción | Cantidad | Costo Unitario | Total |
|---|---|---|---|
| Papel A4 | 100 | 0.03 | 2.5 |
| Impresión | 100 | 0.30 | 30 |
| Fotocopia | 60 | 0.08 | 4.8 |
| Folder | 2 | 1 | 2 |
| Lapiceros | 16 | 0.5 | 8 |
| Alquiler Laptop | 15 | 3 | 45 |
| Alquiler Data | 1 | 30 | 30 |
| | **SubTotal** | | **92.30** |

**Medios**

| Descripción | Cantidad | Costo Unitario | Total |
|---|---|---|---|
| Internet | 1 | 110 | 110 |
| Luz | 15 | 0.7579 | 11.37 |
| Transporte | 6 | 1.5 | 9 |
| Refrigerio | 17 | 10 | 170 |
| | **SubTotal** | | **300.37** |
| | | | |
| | **Total** | | **392.67** |

### Sistema de Evaluación

Como monitoreo el desarrollo de la propuesta para su puesta en marcha y cumplimiento de objetivos, aplicaremos los siguientes pasos.

**Cronograma de Actividades**

| ACTIVIDAD | ACCIONES | CRONOGRAMA | RECURSOS |
|---|---|---|---|
| Distribución adecuada de los productos. | • Señalización del almacén y ubicación de acuerdo a los SKU (cerveza, nab´s). se contratara un pintor | | • Pintura<br>• Brocha<br>• Tiner<br>• Pizarras señaladas |
| Actualizar información de producto. | • Actualizar información Producto en transito<br>• Indicadores de acuerdo a los estándares de Backus. | | • Laptop<br>• Celular<br>• Las facturas de compra.<br>• Estándares de Backus |
| Diseñar y aplicar formatos en software Excel. | • Diseñar un formato para el stock<br>• Kardex – entradas y salidas método PEPS para la correcta rotación del SKU<br>• Control Inventario (flujo de información)<br>• Límite de permanencia | | • Laptop<br>• Información |
| Capacitación a los trabajadores. | A cargo de un experto | | • Data<br>• Laptop<br>• Fotos<br>• Separatas |
| Evaluar el sistema aplicado. | Al finalizar evaluaremos al personal, además se consignara la información sobre los resultados de la propuesta aplicada. | | • Papel boom<br>• Lapiceros<br>• Mesa<br>• Sillas |

# CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

## 4.1. CONCLUSIONES

a) Se establece que, al implementar el proceso Del control de inventario se tiene información oportuna para la toma de decisiones mejorando así la gestión logística en la empresa Reydinor SAC.
b) Se realizó la evaluación en el área de control de inventarios y se determinó que la empresa no cuenta con un sistema de apoyo que realice un control adecuado de las existencias.
c) Se elaboró un conjunto de estrategias basadas en capacitaciones sobre el control de inventarios para enriquecer la gestión logística.
d) Se aplicaron las estrategias planteadas y se comprobó la eficacia de las de las mismas.
e) Al evaluar el proceso de las compras, almacenamiento y distribución de mercadería se demostró que, trabajando con las estrategias aseguramos la existencia de productos, optimizamos espacios y tiempos.
f) Se demostró que, la propuesta presentada influencio en la mejora de la gestión logística de la empresa Reydinor SAC.
g) Después de aplicar las estrategias para mejorar la gestión logística, se verifica a través de la contratación de prueba de Hipótesis mediante la Prueba T de Student $P(T<=t)< 0,045670$ , que el sistema que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la mejora de gestión logística, como conclusión de ello se acepta la hipótesis de investigación $H_1$ a un nivel de confiabilidad de 95%.

## 4.2. RECOMENDACIONES

**El mejoramiento continuo tiene un inicio pero no un final cada propuesta de mejora será a su vez el punto de partida para seguir perfeccionando.**

A los empresarios se les recomienda los siguientes puntos para un trabajo indispensable.

a) Realizar reevaluaciones en la capacitación del personal responsable del almacén 3 veces por año como mínimo.
b) Implementar un software de control y administración de inventarios
c) Realizar análisis de envejecimiento del inventario periódicamente

## REFERENCIAS


a) Castillo. V. (2013). “aplicar los procedimientos de la norma NIC 2 establece, para la ejecución de un sistema de inventario y evaluar los resultados de forma técnica que permita una mejor revelación en los estados financieros”.

b) Betanzo Quezada Eduardo (2004) “tendencias modernas de los inventarios”

c) HURTADO QUINTERO, BRIGITTE STEPHANIE en su tesis Plan De “Mejoramiento Y Análisis De La Gestión Logística Del Almacenamiento En La Organización Herbal Ltda”

d) CALDERON ALVAREZ, GRACIELA ISABEL Y CORNETERO SUYBATE AURI SELENE en su tesis “evaluación de la gestión logística y su influencia en la determinación del costo de ventas de la empresa distribuciones naylamp s.r.l. Ubicada en la ciudad de Chiclayo en el año 2013”

e) Cabriles,y. (2014). “Propuesta de un Sistema de control de Inventarios de seguridad para mejorar la gestión de copras de materia prima, presupuesto eh insumos de la empresa Bajgres C.A”.

f) Tatiana Zuluaga Giraldo (2012), La gestión logística es el arte del almacenaje, movimiento de mercancías y de información, su buena práctica disminuye los costos, aumenta la velocidad de respuesta, y mejora el nivel de servicio.

g) Castillas (2009) indica “para definir la logística es posible que entremos en debate

h) Franklin (2004) refiere “es el movimiento de los bienes correctos en la cantidad adecuada hacia el lugar correcto en el momento apropiado”

i) Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaensen, y Flórez(2004), indica “es una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y distribución a los clientes”.

j) Lomb, Hair, y McDaniel (2002), dice “es el proceso de administrar Castellas (2009)

k) Tamayo, (1997), La población se define como la totalidad del fenómeno

l) Hurtado y Toro (2001), "la población se compone de todos los elementos que van a ser estudiados y a quienes podrán ser generalizados los resultados de la investigación, una vez concluida ésta, para lo que es necesario que la muestra con la cual se trabaje sea representativa de la población".

m) Arias (2006) explica el marco metodológico como el “Conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas”

n) Tamayo y Tamayo (2003) define al marco metodológico como “Un proceso que, mediante el método científico, procura obtener información relevante para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento”

o) Arias (1999), define el diseño de la investigación como “la estrategia que adopta el investigador para responder al problema planteado” (p.30).

p) Según Tamayo, (1997), “La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”.

q) Según Hurtado y Toro (2001), "la población se compone de todos los elementos que van a ser estudiados y a quienes podrán ser generalizados los resultados de la investigación, una vez concluida ésta, para lo que es necesario que la muestra con la cual se trabaje sea representativa de la población".

r) Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico.

s) Balestrini (1997), La muestra “es obtenida con el fin de investigar, a partir del conocimiento de sus características particulares, las propiedades de una población” (p.138)

t) Para Hurtado (1998), consiste: “en las poblaciones pequeñas o finitas no se selecciona muestra alguna para no afectar la valides de los resultados”. (p.77).

u) Murillo (2008), la investigación aplicada recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”

# ANEXOS

Anexo 1

# MATRIZ DE CONSISTENCIA

CONTROL DE INVENTARIOS PARA MEJORAR LA GESTIÓN LOGÍSTICA EN LA EMPRESA REYDINOR SAC, SAN IGNACIO 2016

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLES | TIPO DE INVESTIGACIÓN | POBLACIÓN | TÉCNICAS | MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| En la empresa Reydinor SAC – San Ignacio se observa que hay una deficiencia en los niveles de gestión logística debido a que no hay un correcto control dificultando | **GENERAL**<br><br>Evaluar la gestión logística y su influencia en la determinación del control de Inventarios de la empresa Reydinor SAC ubicada en la provincia de San Ignacio en el año 2016<br><br>**ESPECÍFICOS** | La implementación del control de inventarios para así poder mejorarla gestión logística en el empresa Reydinor SAC, San Ignacio 2016. | **VD:**<br>Gestión Logística | COMERCIAL | Empresa Reydinor SAC | Las técnicas utilizadas en la Tesis son:<br><br>Encuesta Test | El método que se utilizó SPSS para la validación de información a través del ALPHA CROMBACH obteniendo un resultado de alta confiabilidad del 0.8171 Utilizando el aplicativo Excel además para la interpretación de los datos se |
| | | | | **DISEÑO** | **MUESTRA** | **INSTRUMENTOS** | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| que los productos lleguen a los clientes mayorista y minoristas en el lugar correcto y tiempo preciso | • Detectar errores en el área de control y logística en la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.<br>• Elaborar estrategias basadas en el control de inventarios para una buena gestión logística de la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.<br>• Aplicar estrategias para mejorar el control de inventarios y una buena gestión logística en la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.<br>• Evaluar el proceso de compra, almacenamiento y distribución de la mercadería de los almacenes de la empresa Reydinor SAC ubicada en la ciudad de San Ignacio el año 2016.<br>• Evaluar la infraestructura, | | **VI:**<br>Control de Inventarios. | **NO EXPERIMENTAL** | Personal de la empresa Reydinor SAC | Escala | utilizara también el software Excel |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | mantenimiento adecuado y su influencia en el proceso logístico de la empresa Reydinor SAC ubicada en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.<br>• Determinar el control de Inventarios de la empresa Reydinor SAC en la ciudad de San Ignacio en el año 2016.<br>• Presentar una propuesta de mejora del proceso logístico para la empresa Reydinor SAC ubicada en la ciudad de San Ignacio año 2016 | | | | | | |

**ENCUESTA Nº**

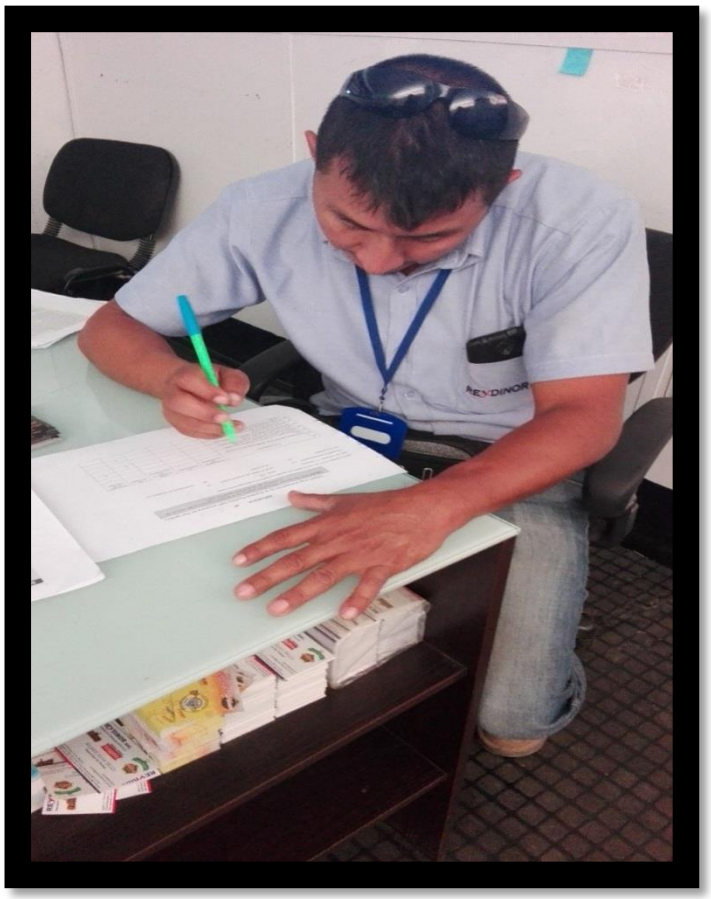
**OBJETIVO:** Recolectar información acerca de la gestión logística y del control de Inventario en la empresa Reydinor SAC.

Dirigido a los trabajadores de la empresa Reydinor SAC provincia de San Ignacio.

INSTRUCCIONES: marca con una x la opción que considere necesaria en cada pregunta formulada.

| | | | |
|---|---|---|---|
| TOTALMENTE EN DESACUERDO | (1) | NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO | (3) |
| EN DESACUERDO | (2) | DE ACUERDO | (4) |
| TOTALMENTE DE ACUERDO | (5) | | |

| Nº | CUESTIONARIO | TOTALMENTE EN DESACUERDO | EN DESACUERDO | NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO | DE ACUERDO | TOTALMENTE DE ACUERDO |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01 | Los controles administrativos son eficientes en tu centro de labor | | | | | |
| 02 | la eficacia debe ser tomada en cuenta para el logro de los objetivos de control administrativo en la entidad | | | | | |
| 03 | Considera relevante que almacén tenga un área específico para los Producto fuera de Norma(PFN) | | | | | |
| 04 | Hay productos con una mayor rotación de inventarios que necesitan un mayor control. | | | | | |
| 05 | Es importante conocer sobre la organización de los productos en stock al interior del almacén | | | | | |
| 06 | Cumplir con los plazos de entrega influye en la satisfacción del cliente. | | | | | |
| 07 | Cumplir con los estándares del plan de abastecimiento mejora el posicionamiento de la empresa. | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 08 | Las órdenes de compra deben de ser registradas físicamente | | | | | |
| 09 | El proceso de seguimiento de compra permite cerrar la comercialización del producto | | | | | |
| 10 | Contar con los insumos en el momento adecuado mejora la relación con el proveedor y cliente | | | | | |
| 11 | La empresa debe contar con documentos que acrediten la recepción de la compra del producto requerido. | | | | | |
| 12 | La empresa no debe de contar con un sistema que genere comprobantes de compra y venta. | | | | | |
| 13 | La fecha límite de permanencia de un producto se asocia con la aplicación de estrategias de ventas. | | | | | |
| 14 | Contar con un registro oportuno y confiable de la disponibilidad de existencias no favorece al control del mismo | | | | | |
| 15 | La notificación para existencias de pedido favorece la circulación rápida del producto. | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 16 | Conocer las normas de seguridad evitan accidentes del personal y clientes de alto volumen. | | | | | |
| 17 | No es importante la productividad en relación al espacio de almacenamiento. | | | | | |
| 18 | Es importante que la empresa cuente con instrumentos y equipos que ayuden a elevar la productividad de espacio y tiempo | | | | | |
| 19 | La capacidad de carga, de peso y volumen son indicadores para una mejor y mayor distribución de producto | | | | | |
| 20 | El Agente comercial debe ser capacitado constantemente para elevar la efectividad de clientes | | | | | |
| 21 | El indicador drosyze se deben considerar siempre en la distribución del producto en clientes y reparto | | | | | |
| 22 | La rotación del personal debe de estar asociada a los meses de alto volumen. | | | | | |