



UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“Gestión de Inventarios de artefactos de línea blanca en las
tiendas comerciales de la Ciudad de Quillabamba, en el periodo
2017”**

PRESENTADO POR:

Br. Flor Lizeth Anaya Segovia

Br. Raiko Jordan Zegarra

Para optar al Título Profesional de Contador Público.

ASESOR: C.P.C. Abel Tresierra Pantigozo

CUSCO – PERU

2019



Presentación

Señor Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Andina del Cusco.

En cumplimiento al reglamento de grados y títulos de la escuela Profesional de Contabilidad, tenemos el agrado de presentar ante Ud. la presente Tesis intitulada **“Gestión de Inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la Ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017”**, trabajo de investigación que se realizó con el objetivo de optar al título profesional de Contador Público en la Escuela de Contabilidad de nuestra Universidad. Consideramos importante el desarrollo de la investigación a fin de que las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba, mejoren su gestión de inventarios como un aporte de las ciencias contables.

Cordialmente,

Bach. Flor Lizeth Anaya Segovia

Bach. Raiko Jordan Zegarra



Agradecimiento

A Dios por protegernos y guiarnos en el transcurso de nuestras vidas, a la Universidad Andina del Cusco, a toda la plana de Docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad que a través de ellos fue posible mi formación profesional y a nuestro asesor CPC. Abel Tresierra Pantigozo por su ayuda profesional en el trabajo de investigación, a nuestros dictaminantes: Mgt. CPCC. Estela Quispe Ramos, CPCC. Pavel Figueroa Alcántara, quienes nos orientan en todo momento en la realización de nuestra investigación, los mismos que con sus consejos, dedicación y su exigencia; nos motivan a ser cada vez mejor y poder reflejarlo hacia nuestro éxito profesional.

Bach. Flor Lizeth Anaya Segovia

Bach. Raiko Jordan Zegarra



Dedicatoria

Nuestra dedicatoria a toda la plana de Docentes de la Universidad, que con su sabiduría y conocimiento imparten sus enseñanzas, logrando formar día a día futuros Profesionales.

Principalmente dedico esta tesis a mi amada Madre, pilar fundamental en mi vida, quien incondicionalmente siempre me brindo su mayor apoyo, su tenacidad y lucha insaciable ha hecho de ella el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanos y familia en general.

Flor Lizeth Anaya Segovia

Dedico esta tesis a mi Padres, quienes incondicionalmente siempre me brindaron todo su apoyo, emocional, educativo y económico para tener la confianza y el ímpetu de concretar mis objetivos trazados en esta vida.

Raiko Jordan Zegarra



Nombres y Apellidos del Jurado de Tesis y del asesor

Dictaminantes

- Mgt. CPCC. Estela Quispe Ramos
- CPCC. Pavel Miguel Figueroa Alcántara

Replicantes

- Dr. CPC. Rubén Tito Mariño Loaiza
- Dra. CPCC. Nery Porcel Guzmán

Asesor

CPC Abel Tresierra Pantigozo



Resumen

El presente trabajo de investigación titulado: **“Gestión de Inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la Ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017”**, tiene como objetivo identificar las características que presenta la Gestión de Inventarios de Artefactos de Línea Blanca en las Tiendas Comerciales de la Ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017, estando la muestra conformada por 13 Empresas Comercializadoras de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba; el enfoque de la investigación es Cuantitativo, el diseño es no experimental y el alcance es descriptivo.

Para el desarrollo de la investigación se tuvo que obtener información de diversas fuentes, tales como, encuestas, mediante su instrumento el cuestionario; así mismo la técnica de la observación, mediante su instrumento la guía de observación.

Mediante la investigación se puede apreciar la utilización de elementos de la gestión de inventarios en forma empírica siendo como una idea mas no algo normado y tecnificado, utilizan las notas de ingreso y salida de almacén, sin embargo estos no cuentan con manual de procedimientos, también se estableció la permanencia de las mercaderías en almacén de 04 meses, lo que indica una rotación de mercaderías de 03 veces al año, constituyéndose en un costo de almacenamiento, asimismo las empresas comercializadoras no cuentan con un sistema de inventarios que aporte en la toma de decisiones y en cuanto a los registros contables, estos son realizados por los contadores externos.

Todo lo anterior mencionado favoreció con la formulación de conclusiones, las mismas que pretenden ayudar a los empresarios a obtener una visión general de las condiciones en las que se encuentran sus empresas, de manera que se tomen decisiones determinantes con el fin de contribuir con la optimización de los recursos y así mejorar la productividad empresarial.



Palabras claves: Gestión de Inventarios, ingresos de inventarios, salidas de inventarios,
registro de los inventarios.

Los autores



Abstract

This research paper titled: "Management of inventories of white-line artifacts in the commercial stores of the city of Quillabamba, in the period 2017", aims to Identify the characteristics presented by the management of inventories of Artifacts of white line in the commercial stores of the city of Quillabamba, in the period 2017, being the sample formed by 13 companies trading of artifacts of white line of the city of Quillabamba; The research approach is quantitative, the design is non-experimental and the scope is descriptive.

For the development of the research, information had to be obtained from various sources, such as surveys, through its instrument, the questionnaire; likewise the technique of observation, through its instrument the observation guide.

Through research you can appreciate the use of elements of inventory management in empirical form as an idea but not something standardized and technical, use the notes of entry and exit of warehouse, however these do not have manual procedures, it also established the permanence of the merchandise in warehouse of 04 months, which indicates a turnover of 03 times a year, Becoming a storage cost, also the marketing companies do not have a system of inventories that contributes to decision making and accounting records, these are made by the external accountants.

All the above mentioned. Preferred with the writing of conclusions, the same ones that aim to help entrepreneurs to obtain an overview of the conditions in which they are in companies, how to make decisive decisions in order to contribute to optimization. of resources and thus improve business productivity.

Key words: Inventory management, inventories revenue, inventories, inventory registration.

The authors



Índice General

Presentacióni

Agradecimiento.....ii

Dedicatoria..... iii

Nombres y Apellidos del Jurado de Tesis y del asesor.....iv

Resumen..... v

Abstract.....vii

Relación de Tablas..... xiii

Relación de Gráficos.....xiv

Capítulo 1

Introducción

1.1. Planteamiento del problema..... 1

1.2. Formulación del problema.....2

1.2.1 Problema general2

1.2.2 Problemas específicos.....2

1.3. Objetivos de la investigación.....2

1.3.1 Objetivo general.....2

1.3.2 Objetivo específicos.....3

1.4. Justificación de la investigación3

1.4.1 Relevancia social3



1.4.2 Implicancias prácticas4

1.4.3 Valor teórico4

1.4.4 Utilidad metodológica.....4

1.4.5 Viabilidad o factibilidad4

1.5. Delimitación de la investigación.....5

1.5.1 Delimitación temporal5

1.5.2 Delimitación espacial.....5

1.5.3 Delimitación conceptual5

Capítulo 2

Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la investigación.....6

2.1.1 Antecedentes Internacionales6

2.1.2 Antecedentes Nacionales9

2.1.3 Antecedentes Locales10

2.2. Bases legales11

2.3. Bases Teóricas11

2.3.1 Gestión.....11

2.3.2 La Gestión de Inventarios11

2.3.3 Comercialización15

2.3.4 Mercado17



2.3.5 Artefactos eléctricos 19

2.3.6 Electrodoméstico 21

2.3.7 La Empresa 23

2.3.8 Provincia de la Convención 27

2.3.9 Quillabamba..... 31

2.4. Marco conceptual..... 35

2.5. Formulación de hipótesis 38

2.5.1 Hipótesis general..... 38

2.5.2 Hipótesis Específicas 38

2.6. Variables de estudio..... 38

2.6.1 Variables 38

2.6.2 Conceptualización de las variables 38

2.6.3 Operacionalización de Variables 39

Capítulo 3

Método De Investigación

3.1. Tipo de investigación..... 40

3.2. Enfoque de investigación..... 40

3.3. Diseño de la investigación 41

3.4. Alcance de la investigación 41

3.5. Población y muestra de la investigación..... 42



3.5.1 Población y muestra de la investigación.....42

3.5.2 Muestra42

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos42

3.6.1 Técnicas42

3.6.2 Instrumentos.....43

3.6.3 Procesamiento de datos.....43

Capítulo 4

Resultados de la Investigación

4.1. Presentación de resultados44

Capítulo 5

Discusión

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos54

5.2. Limitaciones de estudio55

5.3. Comparación crítica con la lectura existente56

5.4. Implicancias de Estudio56

Conclusiones57

Recomendaciones59

Referencias Bibliográficas60

ANEXOS65

Anexo N° 01: Matriz de consistencia66



Anexo N° 02: Matriz del Instrumento para la recolección de datos68

Anexo N° 03: Instrumentos de recolección de datos69

Anexo N° 04: Validación de Instrumentos72

**Relación de Tablas**

Tabla 1. <i>Datos Generales de las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba.</i>	35
Tabla 2. <i>Lugar en que se almacenan las mercaderías de las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba.</i>	44
Tabla 3. <i>Tiempo de permanencia de las Mercaderías en Almacén.</i>	44
Tabla 4. <i>Cuenta con Manual de Procedimientos y Flujograma de Ingreso de Almacén.</i>	45
Tabla 5. <i>Cuenta usted con proveedores alternativos.</i>	46
Tabla 6. <i>Tiempo de Recepción de Mercaderías después de la Compra a sus Proveedores.</i>	46
Tabla 7. <i>Hace uso de Notas de entrada de Mercaderías</i>	47
Tabla 8. <i>La Verificación y Conformidad de las Mercaderías, tanto para el ingreso como para la salida, es realizado por:</i>	47
Tabla 9. <i>Cuenta con Manual de Procedimientos y Flujograma de Salida de Almacén.</i>	48
Tabla 10. <i>Tiene Pronóstico de Ventas.</i>	48
Tabla 11. <i>Requerimiento de los clientes para la Venta.</i>	49
Tabla 12. <i>Hace uso de Notas de Salida de Mercaderías.</i>	49
Tabla 13. <i>Solicita a sus Clientes Plazo para la Entrega de Mercaderías.</i>	50
Tabla 14. <i>Realiza de manera mensual el reporte de ventas efectuadas.</i>	50
Tabla 15. <i>Documento o Formato que utiliza para el Control Mercaderías</i>	51
Tabla 16. <i>Frecuencia de Elaboración del Inventario General.</i>	51
Tabla 17. <i>Se asigna algún código, Numero, Firma, etc. a las Mercaderías.</i>	52
Tabla 18. <i>Registra el Ingreso y Salida de Mercaderías en un Software de Inventarios.</i>	52
Tabla 19. <i>El Registro Contable de los Ingresos y Salidas de Mercaderías en realizado por:</i> ..	53



Relación de Gráficos

Gráfico 1. Artefactos de línea blanca23

Gráfico 2. Mapa de la Provincia de la Convención.....28



Capítulo 1

Introducción

1.1. Planteamiento del problema

En la actualidad, la gestión de inventarios es un tema de suma importancia para las empresas, ya que si se mantiene demasiados artículos almacenados los gastos aumentan, por otro lado, si el inventario es demasiado escaso no habrá que vender. Debido a ello, es importante saber cómo gestionar adecuadamente los inventarios. La gestión de inventarios ve todo lo relativo al control y manejo de las existencias de los bienes, en ella se aplican métodos y estrategias para así poder hacer rentable y productivo la adquisición de estos bienes. Las tiendas comercializadoras de artefactos de la ciudad de Quillabamba tienen un problema significativo que es el de las pérdidas de ventas ya sea por contar con demasiados artículos almacenados durante mucho tiempo y sobre todo por falta de stock de artículos de mayor demanda. Asimismo, otro de los problemas involucrados es la diferencia que existe en los inventarios físicos con lo que figura en su registro (cuadernos, tablas de excel y otros), lo mismo que genera demora en los despachos y en ocasiones la pérdida de la venta, como consecuencia los clientes prefieren comprar sus artefactos de las empresas sucursales nacionales y nacionales, pues estas disponen de todo el stock correspondiente y además no generan demora en cuanto a su atención ya que ellos cuentan con un soporte en cuanto a la utilización de determinados sistemas, como es el sistema de gestión de inventarios para que su funcionamiento tenga continuidad en el tiempo.

Debido a la alta competitividad que existe en este rubro estas tiendas comercializadoras se encuentran en la necesidad de implementar un diseño de sistema de gestión de inventario para así incrementar sus ventas.



Es importante indicar también que la gestión de inventarios dentro de la red logística adquiere la gran labor de poder constituir decisiones claves que definen en gran medida la estructura de los costos servicios del sistema logístico de una empresa. Por último, la gestión de inventarios es una herramienta muy poderosa. Las tiendas comercializadoras de artefactos de la ciudad de Quillabamba pueden lograr con ello atraer más clientes otorgándoles mejor servicio. Y sobre todo tener siempre lo necesario para poder ofrecer a los clientes no perder ventas a causa de quiebre de stock.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Qué características presenta la gestión de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?

1.2.2 Problemas específicos

a) ¿Qué características presentan los ingresos de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?

b) ¿Qué características presentan las salidas de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?

c) ¿Cómo es el registro de los inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Identificar las características que presenta la gestión de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.



1.3.2 Objetivo específicos

- a) Identificar las características que presentan los ingresos de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.
- b) Identificar las características que presentan de las salidas de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.
- c) Identificar el registro de los inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.

1.4. Justificación de la investigación

La importancia del estudio radica básicamente en que mediante la planificación y control de inventarios en los almacenes de las tiendas comerciales de artefactos de la ciudad de Quillabamba se logra un buen funcionamiento de las operaciones dentro de las tiendas.

Con esto se logra disminuir el alto porcentaje de inconvenientes presentes en estas tiendas, tomando así medidas necesarias que mejoran y ajustan los procedimientos de inventario en dichos almacenes.

1.4.1 Relevancia social

El trabajo es relevante dado que alcanza recomendaciones y sugerencias a los titulares de las tiendas comerciales a fin de mejorar la Gestión de Inventarios en los niveles de ventas anuales de Artefactos de Línea Blanca de las Tiendas Comerciales de la Ciudad de Quillabamba, por otro lado como efecto del ordenamiento de los inventarios se generan beneficios a los clientes como: ofertas, descuentos, combos, stock disponibles, abaratamiento de precios y mayor rotación de mercaderías, los mismo que satisfacen múltiples necesidades por parte de los clientes.



1.4.2 Implicancias prácticas

El presente trabajo de investigación permite evaluar la Gestión de Inventarios en la Comercialización de Artefactos de Línea Blanca de las Tiendas Comerciales de la Ciudad de Quillabamba.

1.4.3 Valor teórico

La información que proporciona el presente trabajo de investigación, sirve como material de consulta para los estudiantes y público en general, sobre la Gestión de Inventarios en la Comercialización de Artefactos de Línea Blanca de las Tiendas Comerciales de la Ciudad de Quillabamba.

1.4.4 Utilidad metodológica

La metodología y los instrumentos utilizados en el trabajo de investigación, sirve como guía metodológica para todos los estudiantes que realizan trabajos de investigación.

La investigación genera condiciones de medición de los Ingresos y de las salidas de inventarios permitiendo identificar los procesos de entradas y salidas y una metodología de evaluación para establecer la gestión y control de los mismos.

1.4.5 Viabilidad o factibilidad

El presente trabajo de investigación se realizó con la información proporcionada por las Tiendas Comerciales de la Ciudad de Quillabamba, los cuales permitieron presentar las conclusiones recomendaciones en cuanto al tratamiento de los inventarios en artefactos de línea blanca.



1.5. Delimitación de la investigación

1.5.1 Delimitación temporal

Para el presente trabajo de investigación se consideró el periodo 2017 en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba dedicadas a la comercialización de artefactos de línea blanca.

1.5.2 Delimitación espacial

El presente trabajo de investigación, tiene como limitación espacial las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba dedicadas a la comercialización de artefactos de línea blanca.

1.5.3 Delimitación conceptual

La investigación se desarrolló dentro del ámbito del área de especialidad de la Contabilidad Comercial y Contabilidad Gerencial, operacionalizando la variable Gestión Financiera, perteneciente a la Ciencia Contable y Financiera.



Capítulo 2

Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1 Antecedentes Internacionales

- Tesis: “Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores Global Wine and Spirits Ltda” presentado por los autores: David González Torrado y Germán Sánchez Barajas, Año: 2010, en la Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ingeniería, Carrera de Ingeniería Industrial, Bogotá D.C., para optar el título profesional de: Ingeniero Industrial. Cuyo Objetivo General: Diseñar un modelo de gestión de inventarios que sincronice los procesos de la cadena de abastecimiento para la empresa importadora de vinos y licores Global Wine&Spirits. Conclusión: El modelo de inventarios propuesto, mejora los problemas fundamentales del sistema actual de desabastecimiento y existencia de roturas de inventario, al definir políticas de órdenes de compra, nacionalización y distribución de la mercancía que sincronizan los procesos de la cadena, y en consecuencia garantizan el flujo idóneo de la mercancía hasta las bodegas de consumo. (Gonzáles Torrado & Sáchez Barajas, 2010)

- Proyecto: “la gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L.”. Autores: Patricia Ferrero Bécares. Año: 2010. Universidad de León - Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Para optar el grado en Administración y Dirección de Empresas. Objetivo General: El objetivo general que se persigue con el presente TFG es analizar los procesos existentes para gestionar las existencias en el almacén de una empresa, con el fin último de hacer el proceso más eficiente y rentable. Son numerosos los factores que afectan a dicho procedimiento, por lo que se hace necesario un estudio exhaustivo de cada uno de ellos para poder alcanzar ese objetivo. Para



comprobar las virtudes y deficiencias de los sistemas de gestión de stocks, se va a aplicar a un caso real, en este caso a la empresa farmacéutica “Laboratorios Jiménez S.L.”, analizando e intentando implantar el sistema o los sistemas más acordes con sus características y necesidades, así como facilitar una serie de recomendaciones para que aprovechen todos los recursos que tienen para dar mayor rentabilidad a su negocio. Conclusión: La realización del presente TFG me ha permitido conocer el amplio conjunto de escenarios en los que pueden actuar las empresas en cuanto a su gestión de inventarios, ya que existen desde modelos simples hasta modelos muy complejos que requieren una gran implicación por parte de las entidades. Dada la situación económica que atraviesa nuestro país, las empresas deberían de plantearse reducir costes por otras vías alternativas a las cuales están acudiendo, ya que se evitarían muchos problemas de carácter social y empresarial. Como hemos puesto de manifiesto a lo largo del presente trabajo, optimizar la gestión de existencias en el almacén puede derivar en una minimización de los costes, que permitirá a la empresa obtener un mayor margen de beneficio a la hora de distribuir sus productos. Es verdad que la consecución de un inventario conlleva un coste, pero en muchas ocasiones hay que plantearse cuándo éste supone una inversión, y desde mi punto de vista, el aspecto que tratamos sí que lo es. Por este motivo, en el trabajo he analizado en primer lugar los diferentes sistemas de gestión de stocks, lo que me ha permitido constatar las ventajas que puede suponer para una empresa el estudio de sus stocks y una eficiente gestión de los mismos. Por otra parte, los avances tecnológicos de los últimos años, permiten un desarrollo de las actividades de un modo más factible y rentable, tanto a las personas físicas como a las jurídicas. En este aspecto se hace necesario destacar los sistemas ERP que permiten a la empresa tener un mayor control de su funcionamiento, incluyendo en este a sus empleados, pronósticos y la consecución de la propia actividad. (Ferreó Bécares, 2015).



- Trabajo dirigido de grado – Informe Prácticas “Gestión de inventarios en Madecentro Colombia S.A.”. Autor: José Sebastián Argüello Montejo. Año: 2008. Universidad Nacional de Colombia Sede Medellín - Facultad Nacional de Minas Escuela de Ingeniería de la Organización Ingeniería Industrial. Para optar el título profesional de Ingeniero Industrial.

Introducción: La competitividad de las grandes comercializadoras y en especial aquellas que son multimarcas, se ve reflejada en la capacidad de atender la demanda cambiante de sus clientes. Adicional a esto, la gestión de los analistas de inventario es medida a través de indicadores logísticos, que a su vez miden el nivel de desempeño de todos aquellos que hacen parte de la cadena de abastecimiento de la empresa. En Madecentro Colombia S.A. la tarea del departamento de logística consiste en garantizar al abastecimiento continuo y mantener niveles óptimos de inventario en sus almacenes, con el fin de brindar su amplio portafolio de productos para la industria del mueble y la madera. Esto sin descuidar el objetivo del departamento que consiste en minimizar costos de almacenamiento, reducir al máximo costos de oportunidad y satisfacer la demanda continua de sus clientes. La gestión de inventario a través del método de la clasificación ABC, los indicadores logísticos y la implementación de pronósticos de ventas, son herramientas aplicadas en este informe para determinar las mejores alternativas a implementar por los analistas de inventario de la compañía. Conclusión: La gestión de inventarios es sin duda alguna una herramienta óptima para las empresas que buscan ser cada vez más competitivas. Los departamentos de logística, compras y ventas tienen la responsabilidad de garantizar el correcto funcionamiento del inventario de las compañías. El trabajo en conjunto de estos departamentos lleva a niveles más competitivos a las empresas que fundamentan sus ingresos y la razón de ser en la comercialización de sus productos. (Argüello Montejo, 2008)



2.1.2 Antecedentes Nacionales

- Tesis: “El sistema de control interno como soporte para la eficiente gestión de inventarios en las empresas comerciales de la provincia de Huaura”. Autor: Evelyn Katehrine Chunga Vergara. Año: 2014. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión-Huacho – Perú – Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras-Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras. Para optar el título profesional de: Contador Público. Objetivo General: Demostrar la forma en que el Sistema de Control Interno como soporte influye en la eficiente Gestión de Inventarios en las Empresas Comerciales de la Provincia de Huaura. Conclusión General: Significativamente en la Gestión de Inventarios en las Empresas Comerciales que desarrollan sus actividades en el ámbito geográfico de la Provincia de Huaura, por cuanto es un proceso efectuado por las Gerencias de las mismas diseñado para proporcionar una razonable seguridad respecto a la efectividad y eficiencia de sus operaciones, la confiabilidad de la información financiera, el acatamiento de las leyes y regulaciones aplicables y la adhesión a las políticas establecidas en lo que refiere especialmente a la compra, custodia y empleo del principal activo que tienen como son los inventarios, cuyos controles deben asegurar una Gestión eficiente de los mismos en un período determinado. (Evelyn Katehrine, 2014)

- Proyecto de investigación aplicada: “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de plástico”. Autor: Deysi Laguna Quintana. Año: 2010. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas Facultad de Ingeniería Carrera de Ingeniería Industrial. Para optar el título profesional de: Ingeniero Industrial. Conclusión General: Por medio del estudio realizado, se logró establecer un enfoque apropiado hacia los problemas que generan no llevar una adecuada gestión de inventarios. Asimismo, a partir del proyecto realizado se lograron establecer propuestas específicas que se enfocan directamente sobre los problemas más relevantes en la empresa. Para la selección de un adecuado sistema de gestión



de inventarios se quiere de un estudio profundo sobre las condiciones en las que se desarrolla la empresa. Debido, a que es importante tomar en cuenta los modelos establecidos por diversos autores. Pero además, se debe considerar primordialmente la realidad en la que la empresa opera. Al aplicar un modelo de gestión de inventarios diseñado específicamente para la empresa que en este caso es un modelo de programación lineal. Se puede lograr reducir las pérdidas de ventas que tenían la empresa por no contar con la cantidad de productos necesarios en el almacén. El modelo de gestión de inventarios planteado permite saber cuándo traer de cada uno de los artículos pero además, se logra optimizar la capacidad del contenedor. Así, se puede traer más cantidad de productos en el mismo espacio. (Laguna Quintana, 2010)

2.1.3 Antecedentes Locales

- Tesis: “Propuesta de desarrollo de pronósticos y control de inventarios para la mejora de la gestión de pedidos y distribución en la Empresa Marlo E.I.R.L, CUSCO, 2016”. Autor: Cardeñoso Rivas, Steve Guillermo y Misle De La Torre, Claudia. Año: 2016. Universidad Andina del Cusco. Para optar el título profesional de: Ingeniero Industrial. Objetivo General: Desarrollar los pronósticos que favorezca la mejora del control de inventarios y la gestión de pedidos y distribución de la empresa Marlo E.I.R.L. Conclusión General: A partir de la evaluación de la relación entre los procesos propios del área administrativa, de ventas y de almacén se desarrolló una metodología para determinar el modelo de pronóstico más adecuado, para esto como punto de partida se realizó la clasificación ABC mediante el proceso analítico jerárquico con ello se logró identificar la mercadería más valiosa para la empresa siendo 96 productos en el grupo de medicamentos y 96 en el grupo de los insumos médicos y productos sanitarios. Luego se procedió a la identificación del patrón de la demanda y finalmente se optó por el modelo de pronóstico que más se ajusta al comportamiento mostrado por cada producto. De esta manera se pasa de tener estimaciones cualitativas a cuantitativas



basadas en un modelo el cual ofrece un menor porcentaje de error. A partir de las estimaciones cuantitativas se propone un sistema de revisión periódica que mejore el control de inventarios, controlándose estadísticamente el proceso de pedido de la mercadería. Por lo expuesto al contar con modelos de pronósticos, así como un mejor control de inventarios se contribuye a la mejora de la gestión de pedidos y distribución en la empresa MARLO E.I.R.L. (Cardeñoso Rivas & Misle De La Torre , 2016)

2.2. Bases legales

Entre las principales normas que forman parte de la base legal tenemos:

- a) Ley General de Sociedades N° 26887.
- b) La Constitución Política del Perú. Artículo 59. El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.
- c) Código Mercantil Peruano.

2.3. Bases Teóricas

2.3.1 Gestión

Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada. (Virtual, 2017)

2.3.2 La Gestión de Inventarios

Es un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización. Las tareas correspondientes a la gestión de un inventario se relacionan con la determinación de los



métodos de registro, los puntos de rotación, las formas de clasificación y los modelos de reinventario, determinados por los métodos de control.

Los objetivos fundamentales de la gestión de inventarios son:

- Reducir al mínimo "posible" los niveles de existencias y
- Asegurar la disponibilidad de existencias (producto terminado, producto en curso, materia prima, insumo, etc.) en el momento justo.

A. Costos asociados a los inventarios

Los costos asociados al proceso de sostener un inventario se diferencian según la naturaleza de la organización y consisten en:

Costo de ordenar

- **Para la actividad comercial:** Consiste en el proceso de emitir una orden de pedido (llamadas telefónicas, preparación de formatos, gastos administrativos de papeleo, además de los gastos intrínsecos a un proceso de pedir determinada cantidad de unidades como lo son los asociados a los procesos de recepción).
- **Para la actividad productiva (fabricación o ensamble):** Consiste en los costos asociados a los procesos de alistamiento de corridas de producción, además del proceso logístico de transmisión de órdenes "concepto de cliente interno". (Bastidas Bonilla & Edwin, 2010)

B. Costo de tenencia o sostenimiento del inventario

Los costos asociados al mantenimiento de un inventario (administrado por la organización) se ven preponderantemente determinados por la permanencia de la media de las unidades logísticas en un lugar determinado para ello en función del tiempo, dado que cada unidad representa un costo de manipulación en los procesos de recepción, almacenamiento, inspección y despacho.



Otro factor que incide en el costo de mantenimiento es el conocido costo de oportunidad, el cual se relaciona con la inversión realizada en la operación de los inventarios y que axiomáticamente ocasiona que la organización prescindiera de su disponibilidad para inversiones en procesos que estimulen la generación de valor agregado.

Vale la pena recordar que sobre los costos de tenencia (mantenimiento) recaen aquellos considerados en distintas fuentes como "costos de servicios de stock" como lo son: los seguros, los impuestos y los sobre stocks.

Un factor no menos importante en el costo consolidado de mantenimiento es el riesgo, este factor agrupa los costos de obsolescencia, los costos de averías y los costos de traslado.

Para el inventario administrado por un tercero es importante la determinación de la naturaleza de los costos (fijos y variables) ya que estos en mayor medida jugarán un rol fundamental en la determinación de las unidades óptimas de pedido. (Bastidas Bonilla & Edwin, 2010)

C. Costo de quiebre de Stock (Costo de inexistencias)

El costo de quiebre de stock funciona como un "Shadow Price" en relación a cada unidad en inventario que posibilita el proceso de partida doble en la búsqueda de un equilibrio entre costos de operación de inventario. Dentro de este grupo de costos se incluyen todos los consecuentes de un proceso de pérdida de ventas e incumplimiento de contratos, que redundan en tres básicos grupos:

- Pérdida de ingresos por ventas
- Gastos generados por incumplimiento de contratos
- Repedido y sustitución

Sin embargo, identificar de manera cuantitativa el costo total por quiebre de stock es una tarea compleja, dado que una necesidad insatisfecha puede generar la pérdida de un cliente y la



pérdida de credibilidad de la organización, factores difícilmente cuantificables y que solo a través de un sistema de gestión de calidad podría lograr óptimas aproximaciones, aunque igualmente subjetivas de las consecuencias del quiebre de stock. (Bastidas Bonilla & Edwin, 2010)

D. Tipos de inventarios

Clasificación según su nivel de terminación

Los inventarios se pueden catalogar según su grado de terminación en:

- Inventarios de Materias Primas
- Inventarios de Insumos y Materiales (Materias primas de segundo orden)
- Inventarios de Productos en proceso
- Inventarios de Productos terminados
- Inventarios de Productos en Embalaje

Clasificación según su localización respecto a las instalaciones de la empresa

- **Inventario en tránsito:** Aquellas unidades pertenecientes a la empresa, y que no se encuentran en sus instalaciones físicas destinadas como su ubicación puntual, por ejemplo: Mercancía en ruta, en control de recepción (y su ubicación puntual es otra), en transporte interno, en paquetero, etc.
- **Inventario en planta:** Son todas las unidades bajo custodia de la empresa y que se encuentran en sus instalaciones físicas puntuales, por ejemplo: Almacén de materias primas, almacén intermedio, almacén de embalaje, almacén de herramientas, almacén de mantenimiento, etc.

Clasificación según su función

Según la funcionalidad, los inventarios pueden clasificarse en:



- **Inventario Operativo:** Es el conjunto de unidades que surgen del reaprovisionamiento de las unidades que son vendidas o utilizadas en la producción.
- **Inventario de Seguridad:** Es aquel inventario del cual se dispone para responder a las posibles fluctuaciones de la demanda y/o a los retrasos que pueden presentarse en los procesos de reabastecimiento por parte de los proveedores. (Bastidas Bonilla & Edwin, 2010).

La gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la contabilidad de costes y se define como la administración adecuada del registro, compra y salida de inventario dentro de la empresa.

Una empresa suele mantener un número mínimo de stock para hacer frente a aumentos de demanda, de la misma forma que también tiene que disponer del material necesario para continuar con la producción y que no se produzca ninguna pausa en la actividad. (Granada, 2017)

2.3.3 Comercialización

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.

Se da en dos planos: Micro y Macro y por lo tanto se generan dos definiciones: Microcomercialización y Macrocomercialización.

Microcomercialización: Observa a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven. Es a su vez la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades del cliente y estableciendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades.



Macrocomercialización: Considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución. También es un proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad. (Rivadeneira, 2012)

A. Funciones de Comercialización

Las funciones universales de la comercialización son: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, correr riesgos y lograr información del mercado. El intercambio suele implicar compra y venta de bienes y servicios. A continuación, se detallan las funciones principales:

Función comprar: Significa buscar y evaluar bienes y servicios para poder adquirirlos eligiendo el más beneficioso para nosotros.

Función venta: Se basa en promover el producto para recuperar la inversión y obtener ganancia.

Función transporte: Se refiere al traslado de bienes o servicios necesario para promover su venta o compra de los mismos.

La financiación: Provee el efectivo y crédito necesario para operar como empresa o consumidor.

Toma de riesgos: Entraña soportar las incertidumbres que forman parte de la comercialización.

Las funciones de la comercialización son ejecutadas por los productores, consumidores y especialistas en comercialización. Los facilitadores están con frecuencia en condiciones de efectuar también las funciones de comercialización. (Rivadeneira, 2012)

B. Gerencia y comercialización

Para realizar una comercialización buena y formal, en el ámbito empresarial el sistema



gerencial es indispensable, ya que es el encargado de realizar ciertas tareas que garanticen una comercialización justa, legal y equitativa en ambas partes.

Por lo general la gerencia tiene tres tareas básicas:

- 1.- Establecer un plan o una estrategia de carácter general para la empresa
- 2.- Dirigir la ejecución de este plan.
- 3.- Evaluar, analizar y controlar el plan en su funcionamiento real-

Por razones de sencillez, estas tareas se pueden sintetizar como la planificación, la ejecución y el control. Cada una de estas tareas es indispensable para poder manejar una comercialización estable y provechosa para ambas partes que intervengan en un sistema comercial. (Rivadeneira, 2012)

2.3.4 Mercado

La palabra marketing (comercialización) proviene del vocablo ingles market (mercado) que representa un grupo de vendedores y compradores deseosos de intercambiar bienes y/o servicios por algo de valor.

Los mercados centrales con lugares adecuados donde compradores y vendedores pueden reunirse frente a frente para intercambiar bienes y servicios. Los mercados centrales facilitan el intercambio.

Economías de escala, significa que, a medida que una compañía produce más cantidad de un producto determinado, el costo de cada uno de ellos disminuye.

Comercialización efectiva significa entregar los bienes y servicios que los consumidores desean y necesitan. Significa conseguirles los productos en el momento oportuno, en el lugar adecuado y a precio conveniente.



Las funciones universales de la comercialización son: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, correr riesgos y lograr información del mercado.

El intercambio suele implicar compra y venta. La función de compra significa buscar y evaluar bienes y servicios. La función venta requiere promover el producto.

La función de transporte se refiere a trasladar.

La función de almacenamiento implicar guardar los productos de acuerdo con el tamaño y calidad.

Estandarizar y clasificar incluye ordenar los productos de acuerdo con el tamaño y calidad.

La financiación provee el efectivo y crédito necesarios para operar.(producir, vender, comprar, almacenar.)

La toma de riesgos entraña soportar las incertidumbres que forman parte de la comercialización. (Ugarte Rey, Lopez Aleso , Miret, Viegas, & Rensini, s.f.)

Las funciones se pueden desplazar y compartir.

Desde un punto de vista macro, todas las funciones de comercialización deben ser desempeñadas por alguien. Pero, desde un punto de vista micro, no todas las firmas deben ejecutar todas las funciones. Además, no todos los bienes y servicios exigen todas las funciones en cada una de las etapas de su producción. (Ugarte Rey, Lopez Aleso , Miret, Viegas, & Rensini, s.f.)

El papel de la comercialización en la empresa

El papel de la comercialización cambio mucho al transcurrir los años

Las decisiones comerciales son muy importantes para el éxito de una firma.

Se analizan 5 etapas en la evolución de la comercialización:



1. La era del comercio simple, cuando las familias traficaban o vendían sus "excedentes" de producción a los intermediarios locales.
2. La era de la producción, es decir, ese periodo cuando la firma se dedica a la producción de uno pocos productos específicos, quizá porque no los hay en plaza.
3. La era de la venta, se da cuando la compañía pone en énfasis en las ventas debido al incremento de la competencia.
4. La era del departamento comercial, es aquel momento en que, todas las actividades comerciales quedaron a cargo de un departamento para mejorar el planeamiento de la política de corto plazo y tratar de integrar todas las actividades de la empresa.
5. La era de la compañía comercial es aquel momento en que, además del planeamiento comercial a corto plazo, el personal de comercialización elabora planes a largo plazo. (Ugarte Rey, Lopez Aleso , Miret, Viegas, & Rensini, s.f.)

2.3.5 Artefactos eléctricos

Se definen como elementos fijos o portátiles de una instalación que consumen energía eléctrica. Los artefactos pueden clasificarse de acuerdo al tipo de principio de funcionamiento, en resistivos o inductivos.

Del tipo resistivo son los utilizados para iluminar y calefaccionar. Los del tipo inductivo son los artefactos que utilizan motores para producir movimiento.

Resistivos

- Estufas
- Radiadores
- Planchas
- Calentadores de agua o termos



- Hornos

- Cocinas

- Lámparas

Inductivos

- Ventiladores

- Extractores de aire

- Taladros

- Pequeñas máquinas-herramientas en general

- Lavadoras de ropa sin calefactor

- Centrífugas

Resistivo- Inductivos

- Secadores de pelo

- Secadores de ropa

- Unidades de aire acondicionado

- Ventiladores térmicos o turbo-calefactores

- Lavadoras automáticas de ropa

- Lavadoras de platos

Otros

- Refrigeradores

- Hornos de microondas

- Radios

- Televisores (Traslaviña Arancibia, 2017)



2.3.6 Electrodoméstico

Es una máquina o aparato que permite realizar y agilizar algunas tareas domésticas de rutina diaria. Ayudan a preparar y cocinar alimentos, sirven para la limpieza del hogar y pueden ser utilizados por las instituciones, industrias y negocios, entre otros. Además de aquellos que preparan nuestros alimentos, también se consideran como electrodomésticos los televisores y equipos de sonido, pero estos pertenecen a otra línea. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

Línea marrón

Hace referencia al conjunto de electrodomésticos de vídeo y audio. Este tipo de electrodoméstico se distribuye en un 44% del total del mercado en comercios afiliados. El comportamiento de compra sigue las líneas del sector en general, seguido por grandes superficies (27%) e hipermercados (22%). El sector está viviendo un auténtico auge debido a la continua aparición de novedades tecnológicas que mejoran las ofertas anteriores. Así, los mayores crecimientos en ventas de los últimos años se han producido en reproductores de DVD y Home cinema. La aparición de las pantallas de televisión de plasma prometen una revolución similar en los próximos años.

Esta categoría incluye:

- Televisor / Televisión
- Reproductor de audio
- Reproductor de vídeo
- Equipo de música
- Reproductor de DVD
- Home cinema



- Telefonía fija
- Videojuegos
- Computador personal (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

Línea blanca

Se refiere a los principales electrodomésticos vinculados a la cocina y limpieza del hogar. En el comercio afiliado es donde más electrodomésticos son adquiridos con un 48% sobre el total del mercado, seguido de las grandes superficies especializadas con un 25% sobre el total. Incluye:

- Estufa doméstica
- Horno
- Lavadora / lavarropas
- Lavaplatos / lavavajillas
- Refrigerador / nevera / heladera y congelador
- Campanaextractora / Campana
- Secadora / secarropas
- Boiler / Termo tanque
- Calefactor
- Aire acondicionado

Los grandes electrodomésticos pueden ser divididos, en grandes rasgos, en equipos de refrigeración, calefacción, equipamiento de lavado y mixtos. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)



Gráfico 1. Artefactos de línea blanca

Fuente: (Servicio Técnico Lima, 2015)

2.3.7 La Empresa

La empresa es una unidad económica destinada a producir bienes y servicios; una comunidad de aportaciones de la técnica, la mano de obra y el capital, en sus diversas formas.

Por consiguiente, la empresa es un ENTE SOCIAL, que está integrado por personas con objetivos similares, en donde: algunos aportan dinero; otros bienes materiales; otro trabajo físico o intelectual u otras formas de aportación. Conceptuando así la empresa, todos los factores aludidos deben estar coordinados y orientados hacia un propósito común, que es obtener el máximo resultado en término de producción en provecho de la sociedad en general.

En general, la empresa presta un servicio económico, mediante el cual trata de conseguir un beneficio que remunere a lo consumido para prestar el servicio, a los esfuerzos personales realizados y al riesgo que tiene la empresa. Decimos que la empresa presta un servicio económico porque mediante su actuación ofrece a los consumidores y otras empresas lo que estos pueden necesitar. Este servicio económico puede estar representando por



la oferta de productos, de cualquier índole que sean, o por la oferta de lo que son propiamente servicios.

El objetivo de toda empresa es ofrecer algo a los demás, para ello, la empresa necesita a su vez obtener del conjunto de otras empresas y personas lo que necesita para poder ofrecer lo que quiere ofrecer. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

A. Fines de la Empresa

- Prestar un servicio o producir un bien económico: Se presta un servicio al vender productos (supermercado) curar enfermos (hospital) ofrecer diversión (circo) etc. Se produce un bien económico al extraer minerales, recoger frutos alimenticios, fabricar coches, muebles, aviones.
- Obtener un beneficio: La empresa al desarrollar su actividad trata de conseguir una ganancia para retribuir el esfuerzo de quien ha coordinado los factores productivos.
- Restituir los valores consumido para poder continuar su actividad: Si la empresa es una librería deberá ir haciendo nuevos pedidos de libros a los editoriales para ir reponiendo los libros vendidos y poder continuar vendiendo. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

B. Funciones de la Empresa

- Función Económica: Si la empresa es un instrumento económico de la sociedad industrial y desde este ángulo los factores importes de la empresa son la determinación de costes y lucros.
- Función de Dirección: Comprende el análisis de cuál debe ser la función de dirección, su organización, sus calificaciones la formación de su personal y la preparación.
- Función Social: Para que la empresa funcione, todos sus miembros deben tener clara noción personal de su propio trabajo y de la empresa, y de su lugar en la empresa, como



ciudadanos conscientes y no como sujetos impersonales. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

C. Órganos de la Empresa

- **Órgano Personales:** Las personas que integran una empresa tienen distintas funciones que realizar, de acuerdo con sus posibilidades y misiones encomendados. Podemos distinguir:
- **Órgano Volitivo:** Representa al sujeto jurídico y tiene la facultad de disponer lo que estime más oportuno a sus intereses. Puede estar representado por una persona natural (empresa individual) o bien por la asamblea o junta general de socios (empresa colectiva).
- **Órgano Directivo:** Actúa por delegación del propietario; su misión es coordinar y dirigir los actos económicos-administrativos, de acuerdo con los deseos expresados por el órgano volitivo. Puede referirse la delegación del propietario a una persona (administrador, director, junta directiva).
- **Órgano Ejecutivo:** Es el encargado de realizar los hechos económicos-administrativos dispuesto por el órgano volitivo y coordinados por el órgano administrativo. Al frente figura el gerente, ayudado por diferentes jefes de sección, encargados, etc.
- **Órgano Económico:** Está conformado por el patrimonio de la unidad económica. Se refiere al elemento material de la empresa y está formado por los bienes, derechos y obligaciones existentes en un momento dado, valorado en unidades monetarias. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

Organización:

Para el eficiente funcionamiento de la empresa que esta cuenta con los dos órganos citados precedentemente; es necesario, además, disponer de una adecuada organización que



establezca los objetivos que deben ser alcanzado y los programas de trabajos de cada sección.

(Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

Clasificación o Tipos de Empresas

Las empresas pueden clasificarse desde distintos puntos de vista. A continuación, presentaremos varias clasificaciones.

Según su Objeto o la actividad que desarrollan:

Empresas Transformadoras:

Son las que se dedican a la elaboración de productos, transformando las materias primas en otro producto. Pueden subdividirse.

- **Industriales o Manufactureras:** Cuando la transformación se realiza mediante procesos físicos o químicos.
- **Extractivas:** Son aquellos que extraen de la naturaleza las materias primas, sin devolverle nada a cambio.
- **Reproductoras:** Son las que aplican técnicas y procedimientos a los elementos de la naturaleza para su producción, tales como las empresas agrícolas, ganaderas, forestales.

(Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

Empresas Comerciales:

Se encarga de intermediar entre el productor y el consumidor, distribuyendo y comercializando los productos, sin efectuar en ellas operaciones que los transformen ostensiblemente. Se subdivide en:

- **Según el volumen de sus operaciones:** Empresas comerciales al por mayor y comerciales al por menor.



- **Por el campo en que actúan:** Pueden ser empresas de importación o de exportación. Según que se dediquen a introducir productos en el país o venderlos en el extranjero. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

Conviene diferenciar las actividades referidas a Industrias y **Comercios**. Industria amplia la idea de transformación de unos productos, llamados materias primas. Comercio es la distribución (compra-venta) de esos productos. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

Empresas de servicios:

Son los que se dedican a la prestación de servicios, ofreciendo al consumidor medio satisficentes intangibles o incorpóreos a cambio de una compensación, generalmente de tipo económico; tales son los servicios de transporte dedicados al traslado de personas a casos como servicios profesionales de un médico, abogado, contador, entidades financieros, dedicados a recibir dinero en depósito, otorgar préstamo, efectuar descuento de documentos y otras operaciones financieras, instituciones aseguradoras, encargadas de prevenir los riesgo, acontecimientos inciertos que puedan incidir sobre la vida de las personas.

Atendiendo al sujeto o según su naturaleza. Las empresas pueden ser:

- **Individuales:** Cuando está formada por una sola persona, se dice que es una EMPRESA individual, tal es el caso del comerciante que se ocupa de su tienda, del labrador que dirige su propia explotación, o del artesano que trabaja en su industria. Se dice también que es una empresa individual la que pertenece a un solo individuo, aunque en ella trabaje gran número de personas ajenas al vínculo familiar. (Melgarejo, Gómez, & Zarate, 2012)

2.3.8 Provincia de la Convención

La provincia de La Convención es una de las trece que conforman el departamento del Cuzco, bajo la administración del Gobierno regional del Cusco. Limita por el norte con el Departamento de Junín y el Departamento de Ucayali; por el este con el Departamento de

Madre de Dios; por el sur con las provincias de Calca, Urubamba y Anta; y, por el oeste con el Departamento de Ayacucho y el Departamento de Apurímac. (Convención, 2017)

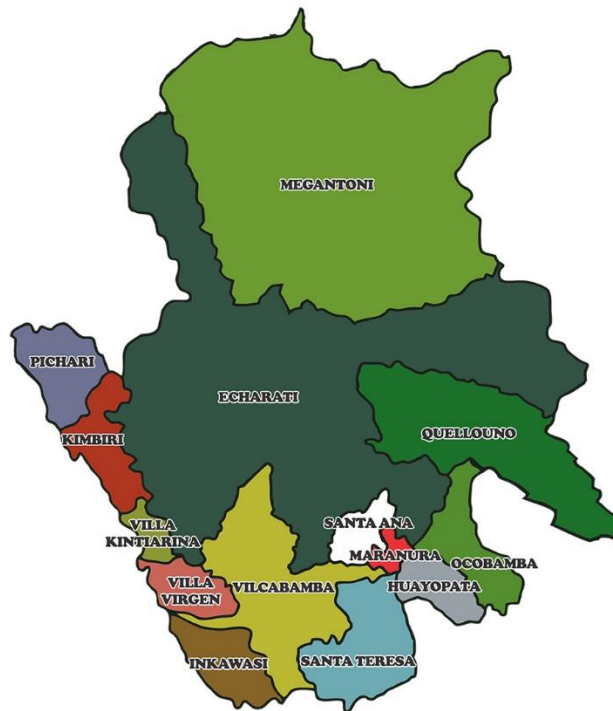


Gráfico 2. Mapa de la Provincia de la Convención.

Fuente: (*Municipal, 2017*)

Historia

La provincia de la convención fue fundada el 25 de julio de 1857 y tiene un clima especial de valle donde se pueden desarrollar diferentes actividades deportivas y se complementa con el turismo de aventura.

Fue conocida antiguamente como Wilcapampa Yunca y estuvo habitada por grupos aborígenes como los Mañaríes, Pilcozones e Izcazingas, que hicieron contacto con el Imperio Inca, probablemente procedentes de Vilcabamba. La zona de ceja de selva estuvo habitada por etnias amazónicas Machiguengas.



Durante la colonia La Convención fue considerada zona antigua de evangelización y concesión de tierras para los conquistadores, iniciándose así la formación de haciendas en el Valle, ubicadas principalmente en las partes más altas. Las haciendas tuvieron como principal cultivo la caña de azúcar (para producción de azúcar y aguardiente), frutas exóticas y la hoja de coca, destinados al consumo de la población indígena y de mineros.

El 25 de julio de 1857, se creó por Ley, la provincia de La Convención en el gobierno del Mariscal Ramón Castilla y Marquesado, en ese entonces estaba conformada por los valles de Santa Ana, Occobamba, Mosocllacta y Lares. Sus distritos inicialmente fueron: Santa Ana, Echarate, Huayopata, Occobamba y Vilcabamba. A raíz de la epidemia de malaria en los años 1930 y 1940, los hacendados ofrecieron pequeñas parcelas a cambio de trabajo en sus tierras, por un número determinado periodo. Los inmigrantes se convirtieron entonces en "arrendires" de los hacendados, como forma particular de tenencia. Con el pasar del tiempo los "arrendires" subarrendaron sus parcelas a sus allegados, que con el transcurso del tiempo, convirtieron las casas de las agrupaciones de los arrendatarios en centros poblados, es decir los actuales distritos, caseríos y anexos que fueron las antiguas haciendas.

Es así que la ciudad de Quillabamba la capital de la Provincia de La Convención se creó oficialmente como Villa y Capital el 29 de noviembre de 1918 por Ley Nro. 2890, promulgada por el Gobierno de Manuel Pardo y Lavalle, posteriormente por Ley Nro. 12834 de fecha 13 de setiembre de 1957 se le confiere la calidad de ciudad.

La extensa geografía convenciana ha sido testigo de grandes acontecimientos, registrados en las páginas de la historia peruana como: La resistencia inca en Vilcabamba en contra de la invasión española. El sindicalismo campesino clasista y sus luchas sociales en la década de 1960 – 1970 que concluyó con la expulsión de los terratenientes. En los últimos años, el descubrimiento de los hidrocarburos de Camisea.



En el distrito de Santa Ana, los benefactores propietarios de haciendas en aquel entonces Don Nicanor Larrea y Don Martín Pió Concha, un 20 de junio de 1881, determinaron la donación de terrenos para la formación de la actual ciudad de Quillabamba. Tal hecho, dio origen a la promulgación de la ley N° 2890 del 29 de noviembre de 1918 elevando al pueblo de Quillabamba a la categoría de Villa, declarándola capital de la provincia de La Convención. (Convención, 2017)

Geografía

Posee un relieve accidentado y es la provincia más grande que abarca una superficie de 30 061,82 km². (Convención, 2017)

División administrativa

La provincia se divide en catorce distritos:

- Santa Ana
- Echarate
- Huayopata
- Kimbiri
- Maranura
- Ocobamba
- Pichari
- Quelloúno
- Santa Teresa
- Vilcabamba
- Inkawasi
- Villa Virgen



- Villa Kintiarina
- Megantoni (Convención, 2017)

Población

La provincia tiene una población de 179 845 habitantes. (Convención, 2017)

Capital

La capital de esta provincia es la ciudad de Quillabamba, fundada el 25 de julio de 1857 (Convención, 2017)

2.3.9 Quillabamba

Quillabamba es la capital de la Provincia de La Convención, la cual está ubicada en el Departamento del Cusco, perteneciente a la Región Cusco, en Perú. Se ubica a 1 050 msnm. Cuenta con una población estimada de 30 422 habitantes para el año 2015.1

Es un importante centro de comercio de los valles de Lares y La Convención. Las principales actividades económicas son la producción de coca, café, cacao y frutales.

La Provincia de La Convención se encuentra ubicada en la Región Sur Oriental del territorio peruano, al Norte de la ciudad del Cusco, entre los paralelos 11° 15` 00`` y 13° 30` 00`` latitud sur y entre los meridianos 71° y 74° longitud oeste – meridiano de Greenwich. Geohistóricamente su ubicación correspondía al Antisuyo.

Su clima es variado, encontrándose todos los grados de temperatura, desde el intenso frío de las punas, como en Abra Málaga, hasta el calor sofocante en la llanura amazónica del Bajo Urubamba.

Quillabamba se ubica a 1050 msnm, encontrándose en todo el ámbito provincial hasta 16 pisos ecológicos, que permiten la más variada producción agrícola, en sus tres regiones: De la Sierra, de la Ceja de Selva o Selva Alta y de la zona Amazónica o Selva Baja. Es la



Provincia más extensa del departamento del Cusco con un área del 48% aproximado de todo el territorio y 30.061,82 km² correspondiente a sus 14 distritos. Con una población que excede los 180,000 habitantes. (Verano, 2017)

Ubicación geográfica

Quillabamba se ubica a 1,050 m.s.n.m., encontrándose en todo el ámbito provincial hasta 16 pisos ecológicos, que permiten la más variada producción agrícola, en sus tres regiones: De la Sierra, de la Ceja de Selva o Selva Alta y de la zona Amazónica o Selva Baja. Es la Provincia más extensa del departamento del Cusco con un área del 48% aproximado de todo el territorio y una superficie de 30,061.82 Km² correspondiente a sus 14 distritos. Con una población que excede los 180,000 habitantes. (Verano, 2017)

Historia

La ciudad fue fundada el 25 de julio de 1857 y tiene un clima especial de valle donde se pueden desarrollar diferentes actividades deportivas y se complementa con el turismo de aventura.

Fue conocida antiguamente como Wilcapampa Yunca y estuvo habitada por grupos aborígenes como los Mañaríes, Pilcozones e Izcazingas, que hicieron contacto con la cultura Inca, probablemente procedentes de Vilcabamba. La zona de ceja de selva estuvo habitada por etnias amazónicas Matsiguengas.

Durante la colonia La Convención fue considerada zona antigua de evangelización y concesión de tierras para los conquistadores, iniciándose así la formación de haciendas en el Valle, ubicadas principalmente en las partes más altas. Las haciendas tuvieron como principal cultivo la caña de azúcar (para producción de azúcar y aguardiente), frutas exóticas y la hoja de coca, destinados al consumo de la población indígena y de mineros.



El 25 de julio de 1857, se creó por Ley, la provincia de La Convención en el gobierno del Mariscal Ramón Castilla y Marquesado, en ese entonces estaba conformada por los valles de Santa Ana, Occobamba, Mosocllacta y Lares. Sus distritos inicialmente fueron: Santa Ana, Echarate, Huayopata, Occobamba y Vilcabamba. A raíz de la epidemia de la malaria en los años 1930 y 1940, los hacendados ofrecieron pequeñas parcelas a cambio de trabajo en sus tierras, por un número determinado periodo. Los inmigrantes se convirtieron entonces en "arrendires" de los hacendados, como forma particular de tenencia. Con el pasar del tiempo los "arrendires" subarrendaron sus parcelas a sus allegados, que, con el transcurso del tiempo, convirtieron las casas de las agrupaciones de los arrendatarios en centros poblados, es decir los actuales distritos, caseríos y anexos que fueron las antiguas haciendas. Es así que la Ciudad de Quillabamba la Capital de la Provincia de La Convención se creó oficialmente como Villa y Capital el 29 de noviembre de 1918 por Ley N° 2890, promulgada por el Gobierno de José Pardo y La Valle, posteriormente por Ley N° 12834 de fecha 13 de setiembre de 1957 se le confiere la calidad de Ciudad.

La extensa geografía Convenciana ha sido testigo de grandes acontecimientos, registrados en las páginas de la historia peruana como: La Resistencia Inca en Vilcabamba en contra de la invasión española. El sindicalismo campesino clasista y sus luchas sociales en la década de 1960 – 1970 que concluyó con la expulsión de los terratenientes. En los últimos años, el descubrimiento de los hidrocarburos del Camisea.

En el distrito de Santa Ana, los benefactores propietarios de haciendas en aquel entonces Don Nicanor Larrea y Don Martín Pió Concha, un 20 de junio de 1881, determinaron la donación de terrenos para la formación de la actual ciudad de Quillabamba. Tal hecho, dio origen a la promulgación de la ley N° 2890 del 29 de Noviembre de 1918 elevando al pueblo



de Quillabamba a la categoría de Villa, declarándola Capital de la Provincia de La Convención. (Verano, 2017)

Producción Agrícola

El volumen y valor de la producción de los principales cultivos agrícolas de la provincia, por la importancia de la contribución al VBP (Valor Bruto de Producción), destacan el café, coca, cacao, yuca, seguidamente se ubican el maíz amarillo duro y la papa. Los principales cultivos comerciales que se producen en la zona son: café, cacao, achiote y en menor medida el arroz, maní, frijol. Entre los principales cultivos de pan llevar destacan: yuca, maíz, camote, uncucha, plátano, destinados principalmente para autoconsumo. De otro lado, se distinguen cultivos permanentes y anuales.

Entre los permanentes se tiene: café, cacao, achiote y frutales (naranja, lima, limón, palta, plátano), etc. y entre los anuales tenemos: arroz, maíz amarillo duro, frijol, yuca, maní, camote, uncucha, caña de azúcar, palillo, etc. Entre los cultivos potenciales se consideran: achira, michucsi, caupí, soya, algodón, lechuga batalla, sachá orégano, tomate regional, palma africana aceitera, shapaja, caimito, camu-camu, chope, cocona, palillo, frijol de palo, caña de azúcar, palma de coco y otros. Teniendo en cuenta los cultivos más significativos, en lo que se refiere a la superficie agrícola cultivada predomina el café con 51.09%; luego la coca con 15.8% (área monitoreada por ENACO), estimándose una mayor extensión; el cacao con 8.05%, representando estos tres cultivos el 75% del área agrícola total; luego el maíz amarillo duro con 6.11% té con 4.40% y yuca con 3.85%. (Verano, 2017)

Producción Pecuaria

La actividad pecuaria en la Provincia de La Convención, está representada principalmente por la ganadería vacuna y en menor proporción por otras especies como ovinas, porcinas, cuyes y aves. El tipo de explotación es generalmente en forma extensiva, la



crianza de aves (pavos, patos, y gallinas), le permite disponer de carne para su alimentación. La distribución de estas especies por distritos muestra que Vilcabamba cuenta con la mayor cantidad de animales de cada especie considerada, excepto en aves, los otros distritos cuentan con menor número de cabezas de ganado de las diferentes especies. Vilcabamba es el distrito que cuenta con mayor cantidad de ganado vacuno 37.95% del total, luego Santa Teresa con 20.63%, Echarati con 17.73% y los Distritos de Santa Ana, Occobamba, Huayopata y Maranura, con porcentajes que van desde 5.08% a 0.88%. (Verano, 2017).

Tabla 1.

Datos Generales de las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba.

Razón Social	N° de RUC	Tiempo de Funcionamiento (Años)
Credi Representaciones SRL	20277656028	22
Representaciones Joel	10407482790	17
Tecnología sin Limites	20527513571	13
Díaz Dávalos Jim Alan	10409391244	11
Prudencio Mamani Rodolfo	10411039469	10
Mundolux S.A.C.	20490643576	8
A D D Tecnología, Partes y Suministros E.I.R.L.	20490408658	7
Representaciones Alexander E.I.R.L.	20490109235	7
C.R. Digitall S.C.R.L.	20490961195	6
La Casa del Suministro S.C.R.L	20563839130	5
Huamán Quispe Ruty	10407218863	3
Group TICDATA E.I.R.L.	20601120977	2
Peralta Zamalloa Poul Pierre	10448716941	1

Fuente: Elaboración Propia.

2.4. Marco conceptual

- a) **Análisis.** - Consiste en la separación de las partes de esos problemas o realidades hasta llegar a conocer los elementos fundamentales que los conforman y las relaciones que existen entre ellos. (Modenesi, 2013)



- b) **Artefactos.** - Son aquellos objetos que no poseen mayor bondad que la que emerge de la eficacia con la que cumplen la función para la cual han sido contruidos. (García, 2011)
- c) **Ciudad.** - La ciudad es un espacio complejo, su dinamismo, sus habitantes tan dispares, sedentarios, sus funciones, las actividades tan diversas que en ellas se llevan a cabo, hacen que, definir qué es un espacio urbano no sea tarea sencilla; se pueden tomar criterios variados, como ser: numérico, legales, funcionales, administrativos, pero siempre vamos a encontrarnos con muchas definiciones según el criterio adoptado. Pocas creaciones humanas han suscitado actitudes tan dispares como definir qué es una ciudad, aunque todos estamos seguros de saber qué es y cuando estamos frente a un medio rural y uno urbano. (Bernar, 2009)
- d) **Gestión.** - Son guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución n. (Gaibor, 2011).
- e) **Gestión de inventarios.** - Se entiende por gestión de inventarios, el organizar, planificar y controlar el conjunto de stocks pertenecientes a una organización. Organizar significa fijar criterios y políticas para su regulación y determinar las cantidades más convenientes de cada uno de los artículos. Cuando se planifica, se establecen los métodos de previsión y se determinan los momentos y cantidades de reposición y se han de controlar los movimientos de entradas y salidas, el valor del inventario y las tareas a realizar. (Granada, 2017) .
- f) **Hoja de inventario:** Establece el control físico de las existencias de la empresa. (Contables, 2017)



- g) **Inventarios.** - Un inventario, es una provisión de materiales que tiene como escenario principal facilitar la continuidad del proceso productivo y la satisfacción de la demanda de los clientes. Dentro de un sistema productivo, los inventarios actúan como reguladores o amortiguadores entre los ritmos de salida de una fase y los de entrada de las siguientes. (Granada, 2017)
- h) **Línea blanca.** - Se refiere a los principales electrodomésticos vinculados a la cocina y limpieza del hogar. (Lima, 2015)
- i) **Notas de ingreso al almacén.** - Es el documento oficial que acredita el ingreso material y real de un bien o elemento al almacén o bodega de la entidad constituyéndose así en el soporte para legalizarlos registros en almacén y efectuar los asientos en contabilidad. (Municipio al día, 2017)
- j) **Notas de salida de almacén.** - La nota de salida de almacén es una Orden, que emite el vendedor, cuando una persona compra un producto, una vez que la persona ha cancelado, el vendedor, emite una nota de despacho o salida de mercancías, ordenando al almacén entregar el producto solicitado al cliente, Esta nota sirve para el control interno de la empresa, para sus registros de inventario y registro contable. (José Gregorio, 2017)
- k) **Tarjeta control de existencia:** Ofrece información inmediata sobre las entradas y salidas de un producto, como también el saldo de la mercancía disponible para la venta. (Contables, 2017)
- l) **Tienda.-** Una tienda o negocio es un tipo de establecimiento comercial, físico o virtual, donde el comprador puede adquirir tanto bienes como servicios a cambio de dinero.

La palabra tienda implica un establecimiento pequeño con atención directa por parte de un vendedor o dependiente; también presupone la existencia de un mostrador o mesa que separa la sala de ventas de los artículos en venta. Esta forma de comercio es opuesta al comercio en



régimen de libre servicio, donde el consumidor se acerca a los artículos, los elige y los lleva hasta la línea de cajas registradoras para pagar su compra. (Libre, 2017)

2.5. Formulación de hipótesis

2.5.1 Hipótesis general

Hay investigaciones en las que no se puede formular hipótesis porque el fenómeno a estudiar es desconocido o se carece de información para establecerlas (pero ello sólo ocurre en los estudios exploratorios y algunos estudios descriptivos). (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

2.5.2 Hipótesis Específicas

Hay investigaciones en las que no se puede formular hipótesis porque el fenómeno a estudiar es desconocido o se carece de información para establecerlas (pero ello sólo ocurre en los estudios exploratorios y algunos estudios descriptivos). (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

2.6. Variables de estudio

2.6.1 Variables

- Gestión de Inventarios

2.6.2 Conceptualización de las variables

La gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la contabilidad de costos y se define como la administración adecuada del registro, compra y salida de inventario dentro de la empresa.

Una empresa suele mantener un número mínimo de stock para hacer frente a aumentos de demanda, de la misma forma que también tiene que disponer del material necesario para continuar con la producción y que no se produzca ninguna pausa en la actividad. (Granada, 2017).

2.6.3 Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Gestión de Inventarios	<p>La gestión de inventarios se incluye dentro de la rama de la contabilidad de costes y se define como la administración adecuada del registro, compra y salida de inventario dentro de la empresa.</p> <p>Una empresa suele mantener un número mínimo de stock para hacer frente a aumentos de demanda, de la misma forma que también tiene que disponer del material necesario para continuar con la producción y que no se produzca ninguna pausa en la actividad (Granada, 2017)</p>	<p>La gestión de inventarios se define como el Registro adecuado de la compra y Registro de salida de inventario dentro de la empresa.</p>	<p>Ingresos / Entradas de Inventarios.</p> <p>Salidas de Inventarios.</p> <p>Registro de los Inventarios.</p>	<p>Manuales.</p> <p>Proveedores.</p> <p>Tiempo de Recepcion.</p> <p>Nota de entrada.</p> <p>Verificacion.</p> <p>Manuales.</p> <p>Pronosticos.</p> <p>Nota de Salida.</p> <p>Plazo de Entrega.</p> <p>Reporte de Ventas.</p> <p>Control de existencias.</p> <p>Inventario General.</p> <p>Codificacion.</p> <p>Software Ingreso / Salidas.</p> <p>Registro Contable.</p>

Fuente: Elaboración propia



Capítulo 3

Método De Investigación

3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación es Básica porque no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad.

La investigación pura recibe también el nombre de básica o fundamental, se basa en un contexto teórico y su propósito fundamental consiste en desarrollar una teoría mediante el descubrimiento de amplias generalizaciones o principios. Se vale del muestreo con el fin de extender sus descubrimientos más allá del fenómeno que se estudia. Presta poca atención a la aplicación de sus descubrimientos por considerar que esto le corresponde a otra persona.

Las ventajas que ofrece: presenta amplias generalizaciones y niveles de abstracción que posibilitan la formulación hipotética que puede utilizarse posteriormente, Busca el desarrollo de una teoría o teorías basadas en principios y leyes.

Mario Tamayo y Tamayo cita la definición de Pardinias hace de la investigación pura, "tiene como objeto el estudio de un problema destinado exclusivamente al proceso o a la simple búsqueda del conocimiento" (Tamayo, El proceso de la investigación científica, 2003)

3.2. Enfoque de investigación

El enfoque es Cuantitativo, porque se recolecto y analizo los datos mediante la medición numérica.

Cuantitativo: La investigación representa un conjunto de procesos que es secuencial; Según Hernández y colaboradores (2014), en su obra Metodología de la Investigación, sostienen que todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el



enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los que al combinarse forman un tercer enfoque: El enfoque mixto. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

3.3. Diseño de la investigación

El tipo de diseño es no experimental porque no se manipularon deliberadamente la variable, solo se observaron los fenómenos tal como se dan en su contexto natural para analizarlos.

En la literatura sobre la investigación se halla diferentes clasificaciones de los tipos de diseño. Hernández, Fernández y Baptista (2014), consideran vigente la siguiente clasificación: investigación experimental e investigación no experimental. “La investigación no experimental se subdivide en diseños transaccionales o transversales, y diseños longitudinales. Los diseños experimentales son propios de la investigación cuantitativa y los diseños no experimentales se aplican en ambos enfoques. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

3.4. Alcance de la investigación

El presente trabajo de investigación es de alcance de Investigación Descriptivo porque describe el problema tal como se presenta en la realidad.

Alcance Descriptivo; Según Hernández y colaboradores (2014), en su obra Metodología de la Investigación, sostienen que los estudios descriptivos se buscan especificar propiedades y características importantes, así como los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

Según Mario Tamayo y Tamayo M. (Pág. 46), en su libro Proceso de Investigación Científica, La investigación descriptiva "Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El enfoque



se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre una persona, grupo o cosa, se conduce o funciona en el presente. (Tamayo, El Proceso de la Investigación Científica, 2003)

Su objetivo fundamental es interpretar realidades de hecho.

El alcance de la investigación es descriptivo en tanto considera al fenómeno estudiado y sus componentes, mide conceptos y define variables. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)

3.5. Población y muestra de la investigación

3.5.1 Población y muestra de la investigación

La población está conformada por las Empresas comercializadoras de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba, que alcanzan a 13 establecimientos de la misma actividad.

3.5.2 Muestra

La muestra está conformada por las Empresas Comercializadoras de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba, en número de 13.

La muestra es censal debido a que se analizó la totalidad de los elementos conformados en la población.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnicas

La investigación permitió aplicar las siguientes técnicas:

Encuesta.- Se empleó ésta Técnica para efectos de entablar una comunicación directa con los sujetos de estudio a fin de obtener las respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto, permitió obtener información más completa, lograr la mayor participación de los sujetos que se pretendió investigar lo que permitió aclarar interpretaciones erróneas y asegurar que las respuestas sean correctas, para el efecto la encuesta se estructuró



en base a la naturaleza del problema. Esta técnica permitió obtener información de toda la población y muestra, al 100%.

Observación. - Se empleó esta técnica para obtener información de tipo visual relacionada a todo el trabajo de recolección de datos.

3.6.2 Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron son los siguientes:

Cuestionario. - Este instrumento estuvo estructurado por preguntas de tipo abierto, en el cual el encuestado respondió de una manera libre.

Guía de Observación. - El instrumento que se utilizó es el registro de observación, de tal manera que se recolectó imágenes fotográficas de todo el trabajo de recolección de datos.

3.6.3 Procesamiento de datos

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

Los datos recogidos durante el trabajo de campo fueron procesados y analizados con ayuda del programa Excel y presentados mediante el procesador de textos Word.

Capítulo 4

Resultados de la Investigación

Para poder responder las preguntas de la investigación, así como presentar los resultados con respecto a los objetivos, se efectuó el trabajo de campo correspondiente, realizando la toma de información en las empresas comercializadoras de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba, los cuales se presentan en las tablas y gráficos siguientes:

4.1. Presentación de resultados

Tabla 2.

Lugar en que se almacenan las mercaderías de las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba.

Lugar de Almacenamiento	Frecuencia	%
Almacén Propio	3	23%
Almacén Alquilado	4	31%
Tienda de Ventas	6	46%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 2, muestra el lugar en el que las mercaderías son almacenadas, donde se puede observar que el 46% no poseen un almacén, guardando sus artefactos en las mismas tiendas, mientras que el 31%, poseen un almacén alquilado y el otro 23% restante cuenta con un almacén propio.

Tabla 3.

Tiempo de permanencia de las Mercaderías en Almacén.

Tiempo de Permanencia	Frecuencia	%
05 meses	4	31%
04 meses	6	46%
03 meses	3	23%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.



Interpretación: La Tabla 3, muestra el tiempo de permanencia de las mercaderías en Almacén, donde se puede observar que el 23%, tiene mayor rotación de mercadería, visto que en tan solo 03 meses la mercadería ha salido del almacén, y con un tiempo más prolongado equivalente 31%, se observa que la mercadería permanece en almacén durante 05 meses.

Resultados con respecto al Objetivo Específico a) Identificar las características que presentan los ingresos de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.

Tabla 4.

Cuenta con Manual de Procedimientos y Flujo grama de Ingreso de Almacén.

Manual Procedimientos y Flujo grama	Frecuencia	%
Si	0	0%
No	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 4, muestra si las empresas indicadas cuentan con manual de procedimientos y flujo grama de ingreso de almacén, por lo que se puede observar claramente que el 100% del total de los encuestados no cuenta con un manual de procedimientos y flujo grama de ingresos. Es de importancia para una buena gestión contar con un manual de procedimientos y flujogramas del proceso el cual contribuye al desempeño de la tarea, optimizando tiempo y costo.

Tabla 5.*Cuenta usted con proveedores alternativos.*

Proveedores alternativos	Frecuencia	%
Si	12	92%
No	1	8%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: con respecto a la tabla 05, muestra si las empresas cuentan con proveedores alternativos, donde se puede observar que solo 01 empresa del total de la población no cuenta con proveedores alternativos y el 92.31% si tiene proveedores alternativos lo que representa una ventaja en cuanto a costo y tiempo.

Tabla 6.*Tiempo de Recepción de Mercaderías después de la Compra a sus Proveedores.*

Plazo de Recepción de Mercaderías.	Frecuencia	%
De 01 a 05 días	3	23%
De 06 a 08 días	8	62%
Más de 08 días	2	15%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 6, muestra el tiempo en el que las mercaderías son recepcionadas después de la compra, en el mismo que se puede observar que solo el 23% del total de la población, recibe su mercadería como máximo en un tiempo equivalente a 05 días, dato razonable, ya que este tiempo es favorable para el empresario, por lo mismo que puede entregar su mercadería en un periodo considerable, esta ventaja se da por que los proveedores cuenta con medios de transporte propios y fijos, por otro lado un gran porcentaje equivalente a 62% indica que recibe su mercadería en un lapso de tiempo de 06 a 08 días.

**Tabla 7.***Hace uso de Notas de entrada de Mercaderías.*

Uso de las notas de entrada	Frecuencia	%
Si	5	38%
No	8	62%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 7, muestra si se hace uso o no de notas de entrada de mercaderías, donde se puede observar claramente que solo el 38% del total del total de los encuestados hacen uso de estas mismas, por lo que estas mantienen el orden, pues se tiene mayor control en cuanto a cantidades, tipos y características de toda la mercadería ingresada a almacén, por otro lado, el 62%, indica que no hace uso de notas de entrada de mercaderías, por lo que se observa claramente, la carencia de orden, por el control inadecuado, dado que solo se aplica el criterio.

Tabla 8.*La Verificación y Conformidad de las Mercaderías, tanto para el ingreso como para la salida, es realizado por:*

Verificación y Conformidad	Frecuencia	%
Propietario	8	62%
Trabajador	5	38%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 8, muestra quien realiza la verificación y conformidad de las mercaderías, en el que se observa lo siguiente: Un 62% del total de los encuestados, la verificación y conformidad de las mercaderías, es realizado por el mismo propietario, lo que indica que, de verse ante una ausencia de este mismo, este proceso se vería interrumpido. Por otro lado, el 38% del total de los encuestados, en cuanto a la verificación y conformidad de las mercaderías, esta es realizada por el encargado de almacén, personal capacitado y delegado también para realizar estas funciones.



Resultados con respecto al Objetivo Específico b) Identificar las características que presentan las salidas de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.

Tabla 9.

Cuenta con Manual de Procedimientos y Flujograma de Salida de Almacén.

Manual Procedimientos y Flujograma	Frecuencia	%
Si	0	0%
No	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: En la Tabla 9, se puede observar que el 100% del total de los encuestados, no cuenta con un manual de procedimientos y flujograma de salidas, ocasionando un desorden en cuanto al procedimiento para salida de materiales, generando estas posibles pérdidas o registros de salidas erróneos y entre otros problemas.

Tabla 10.

Tiene Pronóstico de Ventas.

Pronóstico de Ventas	Frecuencia	%
Si	3	23%
No	10	77%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 10, muestra que el 77 % del total de la población menciona que no cuenta con un pronóstico de ventas, lo que se entiende que estos mismos no planifican ni proyectan sus ventas y como resultado no proyectan sus compras. En cuanto al 23% del total de los encuestados, indican que, si cuentan con un pronóstico de ventas, por lo mismo que ya

cuentan con una proyección en el futuro de la demanda esperada y como resultado se facilita la proyección de compras futuras.

Tabla 11.

Requerimiento de los clientes para la Venta.

Requerimiento de los clientes para las ventas.	Frecuencia	%
Si	1	8%
No	6	46%
A Veces	6	46%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 11 muestra que el 8% indica que sus clientes si solicitan su pedido bajo requerimiento, se entiende que todo el proceso de venta, parte desde aquí.

El 46% indica que sus clientes no solicitan su pedido bajo requerimiento, utilizando solo el medio verbal. Por último, el 46% restante indica que los clientes solo de manera eventual realizan el pedido bajo requerimiento.

Tabla 12.

Hace uso de Notas de Salida de Mercaderías.

Uso de las notas de entrada	Frecuencia	%
Si	5	38%
No	8	62%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 12, muestra que solo el 38% del total de tiendas encuestadas hacen uso de estas mismas, por lo que estas mantienen el orden, pues se tiene mayor control en cuanto a cantidades, tipos y características de toda la mercadería que sale de almacén, por otro



lado, el 62%, indica que no hace uso de notas de salida de mercaderías, por lo que se observa claramente, la carencia de orden, por el control inadecuado, dado que solo se aplica el criterio.

Tabla 13.

Solicita a sus Clientes Plazo para la Entrega de Mercaderías.

Plazo para la entrega de Mercaderías.	Frecuencia	%
SI	0	0%
NO	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 13, muestra si las tiendas solicita un plazo para la entrega de mercadería, donde se observa que ninguno solicita este plazo. Esto se puede relacionar con el tiempo de permanencia de las mercaderías en sus almacenes a la estacionalidad de las ventas por ejemplo las fiestas.

Tabla 14.

Realiza de manera mensual el reporte de ventas efectuadas.

Reporte Mensual de ventas efectuadas	Frecuencia	%
SI	8	62%
NO	5	38%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 14 muestra lo siguiente: El 62% si realiza un reporte de ventas, por lo mismo que ya se sabe cuánto se vendió y cuanto se requerirá adquirir nuevamente, mientras que el 38% no realiza un reporte de ventas, siendo los dueños quienes llevan ese control, constituyendo una debilidad en el momento de ausencia del titular.

4.4 Resultados con respecto al Objetivo Específico c) Identificar cómo es el registro de los inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.

Tabla 15.

Documento o Formato que utiliza para el Control Mercaderías.

Documento y/o Formato	Frecuencia	%
Kardex Tarjeta	5	38%
Kardex Excel	4	31%
Cuaderno	4	31%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 15 muestra los documentos o formatos que utilizan las tiendas para el control de las mercaderías, el resultado es el siguiente: El 38% del total de la población hace uso de Kardex tarjeta. El 31% del total de la población, hace uso de Kardex Excel. En cuanto al 31% restante de total de la población, este hace uso de un cuaderno. Se puede evidenciar la intención empírica y parcial de una gestión de inventarios.

Tabla 16.

Frecuencia de Elaboración del Inventario General.

Frecuencia de Inventario General	Frecuencia	%
Anualmente	13	100%
Semestralmente	0	0%
Trimestralmente	0	0%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 16 muestra la frecuencia con la que se realiza el inventario general, el resultado es el siguiente: Del total de las tiendas se verifica que todas

realizan el inventario de manera Anual, siendo que esta práctica está relacionada con la rotación de la mercadería el cual podría constituirse en una debilidad.

Tabla 17.

Se asigna algún código, Numero, Firma, etc. a las Mercaderías.

Asignación de código, numero, firma	Frecuencia	%
Si	0	0.00%
No	13	100.00%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 17 muestra si asigna algún código, Numero, Firma, etc. a las Mercaderías, por lo mismo que se tiene el siguiente resultado:

En el momento de las encuestas se realizó la verificación de las mercaderías, por lo que nunca notamos algún código, numero o firma que identificara la mercadería.

Tabla 18.

Registra el Ingreso y Salida de Mercaderías en un Software de Inventarios.

Software de Inventarios	Frecuencia	%
Si	0	0%
No	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 18 muestra si el registra el Ingreso y salida de Mercaderías se realiza en un Software de Inventarios.

Cuando se realizó la entrevista notamos que ninguna tienda hacia uso de un Software de Inventarios, toda la información la almacenan en cuadros de Excel, cuadernos y otros.

**Tabla 19.***El Registro Contable de los Ingresos y Salidas de Mercaderías en realizado por:*

Registro Contable	Frecuencia	%
Contador Interno	0	0%
Contador Externo	13	100%
Total	13	100%

Fuente: Elaboración Propia.

Interpretación: La Tabla 19, muestra quien es la persona responsable de realizar el registro, por lo que se observa que, en el total de las tiendas mostradas, este registro lo realiza un contador externo, por lo que si bien es cierto este dato no es negativo, pero se entiende que la información que proporcionará será de manera eventual y no al día.



Capítulo 5

Discusión

En los capítulos anteriores se ha desarrollado las variables de estudios a través de sus dimensiones e indicadores, lo que ha permitido sustentar los resultados con respecto al objetivo general y los objetivos específicos.

En este capítulo trataremos los aspectos más importantes del trabajo de investigación realizando el diagnóstico y análisis de los resultados, comparando con los antecedentes y teorías con el que pretendemos validar los resultados de nuestra investigación.

5.1.Descripción de los hallazgos más relevantes y significativos

Respecto a identificar las características que presenta la gestión de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017, se puede apreciar la utilización de elementos de una gestión de inventarios pero en forma empírica siendo como una idea mas no como algo normado y tecnificado, es así que se utilizan las notas de ingreso y salida de almacén, sin embargo estos no cuentan con un manual de procedimientos, tal como se puede apreciar en las tabla 4, tabla 7, tabla 9 y tabla 12; asimismo la tabla 3 nos muestra que el periodo de mayor permanencia de las mercaderías en almacén es de 04 meses, los que indica una rotación de mercaderías de 03 veces al año, constituyéndose en un costo la permanencia de la mercadería. Finalmente la tabla 15, tabla 16, tabla 17, tabla 18 y tabla 19, evidencian que no se cuenta con un sistema de inventarios a pesar de que 9 de las 13 tiendas comerciales cuentas con más de 5 años de existencia, lo que indicaría que las tiendas no tienen el crecimiento económico que se espera.

Respecto a identificar las características que presentan los ingresos de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017, se tiene que según la tabla 5, las empresas citadas en su mayoría, de verse frente



a un problema como falta de Stock, precios altos, características únicas del producto y formas de pago, la tienda comercial tendría opciones y oportunidades para cotizar con otro proveedor, mucho más si consideramos el tiempo de permanencia de inventarios en el almacén, lo que hace que frente a sus proveedores no sean clientes exclusivos.

Respecto a identificar las características que presentan de las salidas de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017, se tiene que según la tabla 8 la verificación y conformidad del ingreso y salida de mercaderías es realizada por el propietario (62%) el cual indica que en una eventualidad de ausencia no programada este proceso se vería interrumpido lo que implicaría costo de oportunidad de ventas. Asimismo, según la tabla 10 el 77% no cuenta con un pronóstico de ventas y según la tabla 14 el 62% realiza reporte de ventas de manera mensual, esto evidenciaría la falta de una gestión de inventarios de manera técnica y formal porque de contar con ello las mercaderías no permanecerían por mucho tiempo en sus almacenes.

Respecto a identificar el registro de los inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017, se tiene que según la tabla 15 y tabla 18 no se cuenta con un sistema de inventarios, lo que conlleva a que la toma de Inventarios sea en forma anual según la tabla 16, asimismo que el registro contable de los inventarios se realiza por un Contador Externo al cierre de cada mes según la tabla 19.

5.2.Limitaciones de estudio

En cuanto a las limitaciones de la investigación se tiene la de obtener información financiera y contable por parte de las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba pues estos se encontraban con los Contadores Externos, por lo que se tuvo que optar por el uso de la encuesta como herramienta de recolección de datos a fin de obtener los resultados con respecto a los objetivos de la investigación. En cuanto a las limitaciones de orden económico



estas fueron cubiertas por los propios tesis y en cuanto a las limitaciones metodológicas estas fueron superadas con la ayuda del asesor de tesis y los docentes dictaminantes.

5.3.Comparación crítica con la lectura existente

En el desarrollo del trabajo de investigación se tuvo que la literatura existente ha contribuido en forma teórica al desarrollo de la variable “Gestión de Inventarios” lo que permitió Identificar los hallazgos y conclusiones del presente trabajo de investigación, asimismo al igual que Deysi Laguna Quintana en su investigación aplicada “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de plástico” en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, menciona que “Por medio del estudio realizado, se logró establecer un enfoque apropiado hacia los problemas que generan no llevar una adecuada gestión de inventarios. El modelo de gestión de inventarios planteado permite saber cuándo traer de cada uno de los artículos, pero, además, se logra optimizar la capacidad del contenedor. Así, se puede traer más cantidad de productos en el mismo espacio”, situación en la que coincidimos pues al no contar con una adecuada gestión de inventarios utilizando solo algunos elementos como notas de ingresos y salidas, así como no contar con información oportuna la rotación de mercaderías se encuentra en un promedio de 04 meses lo que constituye un costo de almacenamiento y de mercaderías no vendidas.

5.4.Implicancias de Estudio

La presente investigación contribuye de manera práctica a la solución del problema planteado pues con la descripción de la gestión de inventarios en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, permitirá la toma de decisiones por parte de los titulares de las empresas posicionando al Contador como proveedor de la información en forma oportuna utilizando las herramientas necesarias para un adecuado control de los inventarios.



Conclusiones

1. las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la ciudad de quillabamba para el periodo 2017, presentaron como características de la gestión de inventarios que el 38% hacen uso de notas de entrada y salida de mercaderías (Tabla 7 y Tabla 12), sin embargo no cuentan con manual de procedimientos y flujograma (Tabla 4 y Tabla 9), constituyéndose en una gestión empírica y no técnica, siendo que estas cuentan en su mayoría con más de cinco años de existencia, asimismo como otra característica de la gestión de inventarios es la falta de un sistema de inventarios que contribuya al control y verificación en el proceso de la comercialización, toma de inventarios y registro contable (Tabla 17, Tabla 18 y Tabla 19).
2. Las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba para el periodo 2017, presentaron como características de los ingresos de inventarios de artefactos que el 92% de las tiendas comercializadoras tiene proveedores alternativos (Tabla 5) que les permite acceder a beneficios en cuanto a precio, características del producto y financiamiento de proveedores, asimismo el 62% de las tiendas comercializadoras, la verificación y control de los ingresos es realizado por el propietario lo que lleva a una dependencia que en una eventual ausencia no programada del propietario, el proceso de ingresos se vería interrumpida.
3. Las Tiendas Comerciales de Artefactos de Línea Blanca de la ciudad de Quillabamba para el periodo 2017, presentaron como características de las Salidas de Inventarios que el 77% de las tiendas comerciales no realizan pronósticos de ventas (Tabla 10) que les permita optimizar sus inventarios, asimismo el 62% de tiendas comerciales realizan reportes de ventas mensuales (Tabla 14) siendo este un documento meramente informativo, que de utilizarlo oportunamente contribuiría en la toma de decisiones a momento de comprar mercaderías y mantenerlos en almacén.



4. En las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba para el periodo 2017, el control de mercaderías es realizado por el 31% con anotaciones en cuaderno, el 38% con tarjetas Kardex y el 31% utiliza la hoja de cálculo Excel (Tabla 15), evidenciándose que no cuentan con un sistema de inventarios, asimismo el 100% de las tiendas comerciales requiere los servicios de un profesional contable de forma externa para el registro contable, lo que indica que la información financiera se presenta después de cierre del mes.



Recomendaciones

1. En cuanto a la gestión de inventarios por parte de las tiendas comercializadores de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba, se recomienda elaborar y formalizar con documento normativo el procedimiento y uso de notas de entrada y salida de mercaderías delimitando responsabilidades y funciones que contribuyan a la optimización de recursos, espacios y rotación de mercaderías, asimismo por el tiempo de vigencia en el mercado las empresas comercializadoras utilicen software adecuados que permita la verificación, control y registro de sus inventarios en tiempo real.
2. En cuanto al ingreso de inventarios en las tiendas comercializadores de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba, se recomienda delegar la función de verificación y control a un trabajador, evitando la dependencia directa e interrupción del proceso de la comercialización cuando el propietario no se encuentre en la tienda.
3. En cuanto a las salidas de inventarios en las tiendas comercializadores de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba, se recomienda elaborar e implementar el uso de documentos que contribuyan a la gestión de inventarios como son los pronósticos de ventas y reportes de ventas, los cuales deben de ser oportunos y de ayuda al momento de tomar decisiones con sus proveedores.
4. En cuanto al registro de inventarios en las tiendas comerciales de artefactos de línea blanca de la ciudad de Quillabamba, se recomienda implementar un sistema de inventarios que integre el registro, control y toma de inventario físico, el cual contribuirá a que el profesional contable externo brinde información suficiente y oportuna.



Referencias Bibliográficas

- Argüello Montejo, J. S. (2008). “Gestión de inventarios en Madecentro Colombia S.A.”. *“Gestión de inventarios en Madecentro Colombia S.A.”*. Medellín. Obtenido de http://www.bdigital.unal.edu.co/881/1/6663337_2008.pdf
- Bastidas Bonilla, & Edwin. (2010). *Gestion de Inventarios*. Obtenido de Gestion de Inventarios: <https://logisticayabastecimiento.jimdo.com/gesti%C3%B3n-de-inventarios/>
- Bernar, P. R. (Agosto de 2009). *La ciudad y la urbanización*. Obtenido de http://www.estudioshistoricos.org/edicion_2/rosario_bottino.pdf
- Cardeñoso Rivas, S. G., & Misle De La Torre , C. (2016). “Propuesta de Desarrollo de Pronósticos y Control de Inventarios para la Mejora de la Gestión de Pedidos y Distribución en la Empresa MARLO E.I.R.L, Cusco, 2016”. *“Propuesta de Desarrollo de Pronósticos y Control de Inventarios para la Mejora de la Gestión de Pedidos y Distribución en la Empresa MARLO E.I.R.L, Cusco, 2016”*. Cusco, Peru. Obtenido de http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/412/3/Steve_Claudia_Tesis_bachiller_2016.pdf.pdf
- Contables, S. (2017). *Definicion de los documentos*. Obtenido de Definicion de los documentos.
- Convención, M. P. (2017). *Municipalidad Provincial de la Convención*. Obtenido de <http://www.munidelaconvencion.gob.pe/la-ciudad/>



- Evelyn Katehrine, C. (2014). “ El sistema de control interno como soporte para la eficiente gestión de inventarios en las empresas comerciales de la provincia de Huaura.”. “ *El sistema de control interno como soporte para la eficiente gestión de inventarios en las empresas comerciales de la provincia de Huaura.* ”. Huacho, Perú.
- Ferreo Bécares, P. (06 de Julio de 2015). “La gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L.”. “ *La gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L.* ”. Leon. Obtenido de https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/4559/45688755Z_GADE_Julio15%20PDF.pdf?sequence=1
- Gaibor, L. H. (2011). *Gestión , concepto importancia y tipos*. Obtenido de http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/2039/3/Benavides_Gaibor_Luis_Hernan.pdf
- García, K. S. (2011). *Pueden los artefactos ser buenos o malos*.
- Gonzáles Torrado, D., & Sánchez Barajas, G. (2010). “Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores global wine and spirits ltda”. “ *Diseño de un modelo de gestión de inventarios para la empresa importadora de vinos y licores global wine and spirits ltda* ”. Bogotá D.C. Obtenido de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/ingenieria/tesis423.pdf>
- Granada, U. M. (2017). *Gestión de Inventarios*. Obtenido de http://virtual.umng.edu.co/distancia/ecosistema/ovas/administracion_empresas/logistica/unidad_3/DM.pdf



Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*.

Huergo, J. (2017). *Los Procesos de Gestion*. Obtenido de Los Procesos de Gestion:
<http://servicios2.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>

José Gregorio. (2017). *Nota de salida de almacen*. Obtenido de Nota de salida de almacen:
<https://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090930180448AAC8nmT>

Laguna Quintana, D. (Febrero de 2010). “Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico”. “*Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para una empresa comercializadora de productos de Plástico*”. Lima, Peru. Obtenido de
<http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/273423/1/DLaguna.pdf>

Libre, W. I. (2017). *Tienda*. Obtenido de Tienda: <https://es.wikipedia.org/wiki/Tienda>



Lima, S. T. (2015). *Servicio Técnico de Línea Blanca*. Obtenido de Servicio Técnico de Línea Blanca: <http://www.servicio-tecnico-peru.com/servicio-tecnico-linea-blanca.html>

Melgarejo, B., Gómez, K., & Zarate, R. (2012). La Empresa y su clasificacion. *La Empresa y su clasificacion*. Hernandarias, Paraguay. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos94/gran-empresa/gran-empresa.shtml>

Modenesi, M. E. (21 de Marzo de 2013). *Análisis y síntesis*. Recuperado el 2018, de <https://investigar1.files.wordpress.com/2010/05/anc3a1lisis-y-sc3adntesis-y-comprensic3b3n-lectora.pdf>

Municipal, B. (2017). *Municipalidad Provincial de la Convención*. Obtenido de www.munidelaconvencion.gob.pe

Municipio al día, R. d. (2017). *Nota de ingreso al almacén*. Obtenido de Nota de ingreso al almacén: https://municipioaldia.com/consultas-frecuentes/consulta_frecuente_90091153/

Rivadeneira, D. (28 de Marzo de 2012). *¿Qué es la comercialización?* Obtenido de ¿Qué es la comercialización?: <http://empresactualidad.blogspot.pe/2012/03/comercializacion-definicion-y-conceptos.html>

Servicio Técnico Lima. (2015). Obtenido de Servicio Técnico Lima: <http://www.servicio-tecnico-peru.com/servicio-tecnico-linea-blanca.html>

Tamayo, M. T. (2003). *El proceso de la investigación científica*.

Tamayo, M. T. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*.



Traslaviña Arancibia, P. (2017). Aparatos y artefactos electricos. *Aparatos y artefactos electricos*. Editorial Salesiana.

Ugarte Rey, E., Lopez Aleso , I., Miret, S., Viegas, S., & Rensini, F. (s.f.). *Comercialización: Sistemas y Organizaciones*. Obtenido de Comercialización: Sistemas y Organizaciones:
<http://www.monografias.com/trabajos/comercializa/comercializa.shtml>

Verano, Q. C. (2017). *Quillabamba Ciudad del Eterno Verano*. Obtenido de <http://www.quillabamba.weboficial.com/>

Virtual, E. n. (2017). *La gestión en la Producción*.

Wikipedia, E. l. (2017). *Quillabamba*. Obtenido de Quillabamba:
<https://es.wikipedia.org/wiki/Quillabamba>



ANEXOS



Anexo N° 01: Matriz de consistencia

Tema: “Gestión de Inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la Ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES E INDICADORES	TECNICA E INSTRUMENTOS	POBLACION Y MUESTRA
<p>Problema Principal</p> <p>¿Qué características presenta la gestión de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?</p> <p>Problema Específico</p> <p>a) ¿Qué características presentan los ingresos de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?</p> <p>b) ¿Qué características presentan las salidas de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?</p> <p>c) ¿Cómo es el registro de los inventarios de</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Identificar las características que presentan la gestión de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a) Identificar las características que presentan los ingresos de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.</p> <p>b) Identificar las características que presentan las salidas de inventarios de artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.</p> <p>c) Identificar cómo es el registro de los inventarios de</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Según Hernández Sampieri. Hay investigaciones en las que no se puede formular hipótesis porque el fenómeno a estudiar es desconocido o se carece de información para establecerlas (pero ello sólo ocurre en los estudios exploratorios y algunos estudios descriptivos). (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)</p> <p>Hipótesis Específicas</p> <p>Según Hernández Sampieri . Hay investigaciones en las que no se puede formular hipótesis porque el fenómeno a estudiar es desconocido</p>	<p>Variable</p> <p>Gestión de Inventarios.</p>	<p>Dimensiones</p> <p>Ingresos / Entradas de Inventarios.</p> <p>Salidas de Inventarios.</p> <p>Registro de los Inventarios.</p> <p>Indicadores</p> <p>Manuales. Proveedores. Tiempo de Recepcion. Nota de entrada. Verificacion. Manuales. Pronosticos. Nota de Salida. Plazo de Entrega. Reporte de Ventas. Control de existencias. Inventario General. Codificacion.</p>	<p>Alcance</p> <p>- Descriptivo.</p> <p>Diseño</p> <p>- No Experimental.</p> <p>Técnicas de Recolección de Datos</p> <p>-Encuestas -Observación</p> <p>Instrumentos</p> <p>-Cuestionario - Guía de observación</p> <p>Procesamiento y Análisis de Datos</p> <p>Los datos recogidos durante el trabajo de campo serán procesados y analizados con ayuda del programa Excel, word y los paquetes</p>	<p>Población</p> <p>La población estará conformada por las Empresas comercializadoras de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba, que alcanzan a 13 establecimientos de la misma actividad.</p> <p>Muestra</p> <p>La muestra estará conformada por las Empresas Comercializadas de artefactos de línea blanca de la Ciudad de Quillabamba, en número de 13.</p>



artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017?	artefactos de línea blanca en las tiendas comerciales de la ciudad de Quillabamba, en el periodo 2017.	o se carece de información para establecerlas (pero ello sólo ocurre en los estudios exploratorios y algunos estudios descriptivos). (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, Metodología de la Investigación, 2014)		Software Ingreso / Salidas. Registro Contable.	estadísticos SPSS de ser necesarios.	La muestra es censal debido a que se analizara la totalidad de los elementos conformados en la población.
--	--	--	--	---	--------------------------------------	---