

FACULTAD DE INGENIERÍA

Escuela Académico Profesional de Ingeniería Industrial

Trabajo de Investigación

**Relación de la gestión de inventarios y el proceso
comercial de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL
de la ciudad de Juliaca - Puno**

Jimmy Ronald Pampa Pariapaza

Para optar el Grado Académico de
Bachiller en Ingeniería Industrial

Arequipa, 2020

Repositorio Institucional Continental
Trabajo de investigación



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Continental, por haberme brindarme una sólida formación académica, que contribuyó a mi formación profesional con nuevas y diversas herramientas, necesarias para enmarcarme en la solución de problemas y propuesta de mejoras en diversas áreas relacionadas a la Ingeniería.

A los docentes de la Facultad de Ingeniería, por su aporte en mi formación profesional con sus conocimientos, experiencias y consejos. De igual forma a mis compañeros de aula, quienes aportaron con sus experiencias, lo cual permitió ampliar mi mente y ser mejor persona.

A la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL, por brindarme desinteresadamente información para poder realizar la presente investigación.

DEDICATORIA

A mi esposa, compañera de vida por su constante apoyo moral y a mi hijo por ser la luz para seguir superándome en la vida para ser mejor persona, tanto en la vida cotidiana como en lo profesional.

A mis padres, quienes me dieron la vida y me brindaron su apoyo incondicional.

Jimmy Pampa

INDICE GENERAL

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
1.1 Planteamiento y formulación del problema	1
1.2 Formulación del problema.....	5
1.2.1 Problema general	5
1.2.2 Problemas específicos.....	5
1.3 Objetivos	6
1.3.1 Objetivo general.....	6
1.3.2 Objetivos específicos.....	6
1.4 Justificación e importancia	6
1.5 Hipótesis y descripción de variables	6
1.5.1 Hipótesis general	6
1.5.2 Hipótesis específicas	7
1.5.3 Operacionalización de variables.....	7
CAPITULO II: MARCO TEORICO	8
2.1 Antecedentes del problema.....	8
2.1.1 Antecedentes internacionales.....	8
2.1.2 Antecedentes nacionales.....	10
2.2 Bases teóricas.....	12
2.2.1 Gestión de inventarios	12
2.2.2 Proceso de comercialización	19
2.3 Definición de Términos Básicos	22
2.3.1 Existencias	22
2.3.2 Kardex	22
2.3.3 Stock.....	22
CAPITULO III: METODOLOGÍA	23
3.1 Método y alcance de la investigación.....	23
3.1.1 Tipo y nivel de Investigación.....	23
3.1.2 Enfoque y diseño de la investigación.....	23
3.2 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	24
3.2.1 Técnica de recolección de datos	24
3.2.2 Instrumento de la recolección de datos	24
CAPITULO IV: RESULTADOS.....	29

4.1	Resultados del tratamiento y análisis de la información.....	29
4.1.1	Análisis descriptivo de la información	29
4.2	Prueba de hipótesis.....	29
4.2.1	Contrastación de la hipótesis General	31
4.2.2	Contrastación para la hipótesis específica 1.....	32
4.2.3	Contrastación para la hipótesis específica 2.....	33
4.3	Discusión de resultados	35
	CONCLUSIONES.....	36
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	37
	ANEXOS.....	39

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de Operacionalización de Variables	7
Tabla 2. Grado de Correlación de acuerdo al Valor de "r" de Pearson	31
Tabla 3. Análisis de Correlación de Pearson de las Variables Gestión de Inventarios - Proceso de Comercialización	32
Tabla 4. Análisis de Correlación de Pearson de las Variables Gestión de Inventarios - Número de Clientes en la Comercialización	33
Tabla 5. Análisis de correlación de Pearson de las variables Gestión de Inventarios – Nivel de facturación en la comercialización	34

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de Ishikawa - Deficiencias de MYPES de Juliaca	3
Figura 2. Diagrama de Relación de Variables	5
Figura 3. Organigrama de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL.....	27
Figura 4. Vaciado de Datos en el Software SPSS versión 25	29

RESUMEN

La presente investigación fue desarrollada en torno a la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL ubicada en la ciudad de Juliaca en la Región Puno, y tiene como objetivo establecer una relación entre la “Gestión de Inventarios” y el “Proceso Comercial”, esta es una investigación básica de tipo Transversal-correlacional.

Para ello, se recabó información de las fichas de registros que se disponía en dicha MYPE, la cual sirvió como instrumento para levantar información sobre la gestión del almacén y su proceso de ventas. Esa misma información se vació en el software informático Microsoft Excel 2016 para poder ser procesado. Posteriormente se realizó el análisis de los datos, esto se realizó con el software informático SPSS 26 con lo cual se obtuvieron resultados que lograron confirmar que efectivamente si existe una relación en cierto grado entre la Gestión de inventarios y el proceso comercial.

Palabras clave: Gestión de inventarios, Proceso comercial

ABSTRACT

This research was developed around the MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL located in the city of Juliaca in the Puno Region, and its objective is to establish a relationship between the “Inventory Management” and the “Commercial Process”, this is an investigation Basic type Cross-correlational.

For this, information was collected from the record files that are available in said MYPE, which served as an instrument to collect information on the management of the warehouse and its sales process. That same information was emptied in the Microsoft Excel 2016 computer software in order to be processed. Subsequently, the data analysis was carried out, this was done with the SPSS 26 computer software, with which results were obtained that managed to confirm that there is indeed a relationship to a certain degree between Inventory Management and the commercial process.

Keyword: Inventory management, Business process

INTRODUCCIÓN

En la actualidad existe en el mundo una diversidad de MYPES (Mediana y pequeñas empresas), las cuales colaboran con la economía mundial ya que brindan trabajo al mayor porcentaje de personas. Dichas MYPES presentan dificultades en su quehacer diario, ya que se estancan o no logran desarrollarse debido a problemas externos e internos. Es por ello que se analiza los problemas de una MYPE y de los cuales podemos identificar que, en los problemas internos, se tiene aspectos como la falta de planificación o falta de uso de técnicas y manejo de conceptos adecuados para poder gestionar una MYPE. Para ello se analizó los datos de una MYPE en particular, para poder analizar uno de los tantos problemas que se presenta en una MYPE específicamente en el área de procesos. En ella se ha detectado que existe deficiencias en el sistema de gestión de inventarios y que se presume tiene relación con el proceso comercial de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL. Es por ello que se plantea la presente investigación para poder establecer una relación entre la variable gestión de inventarios y la variable proceso comercial, dado que, no se encuentra muchos estudios referentes al tema y los que se encuentran relacionan la gestión de inventarios con áreas administrativas y/o contabilidad y en menor grado con el proceso comercial.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1 Planteamiento y formulación del problema

La Organización de la Naciones Unidas (ONU) considera que las Micro y Pequeña Empresas (MYPES) son por así decirlo la columna vertebral de la economía y las mayores empleadoras del mundo. Dicha organización manifestó que, según las cifras del Consejo Internacional para la Pequeña Empresa (International Council for Small Business – ICSB de sus siglas en ingles), los negocios con estas características “representan más del 90% del total de empresas y las mismas, generan entre el 60% y el 70% del empleo y son responsables del 50% del Producto Interior Bruto (PIB) esto a nivel mundial. (1)

“Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las MYPES generan aproximadamente el 47% del total de empleos en América Latina y el Caribe, es decir, dichas MYPES ofrecen puestos de trabajo a una cantidad aproximada 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que por el otro lado solo un 19% del empleo es generado por las empresas medianas y grandes. Las MYPES generan la mayor parte del empleo en regiones como América Latina y el Caribe, en dichas regiones se tiene un aproximado de 11 millones de MYPES, de esta cantidad se puede afirmar que menos de un millón son empresas medianas y grandes, esto según un informe divulgado por la OIT.” (2). Sin embargo, las MYPES en mención presentan diversos problemas como lo son tanto del nivel administrativo como operativo los cuales limitan su crecimiento.

En el Perú las MYPES logran tener un escenario similar ya que, en uno de los estudios publicados del CENTRUM CATOLICA, dirigida por la Directora General Adjunta y directora administrativa Beatrice Avolio, referente al tema: “Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú - MYPES”, donde se considera que: “Las MYPES tienen una indiscutible relevancia en la economía del Perú. Y que, sin embargo, afrontan una serie de obstáculos que limitan su continuidad a largo plazo y por ende

su crecimiento en el tiempo. Estudios previos referente a la MYPES indican que la tasa de mortalidad de las MYPES es mucho mayor en los países en camino de desarrollo que en los países ya desarrollados.” (3).

Dicho estudio explica que existen en la actualidad escasos estudios previos que abordan estos temas como son: el crecimiento y/o desarrollo de las MYPES y los factores que influyen en las decisiones referente a su crecimiento y/o desarrollo. El estudio hace un análisis referente al desarrollo de las MYPES en la sociedad, dicho estudio: “Categoriza a los problemas que poseen MYPES en 4 grupos como son: administrativos, operativos, estratégicos y externos.” (4) De los cuales los problemas de naturaleza administrativa se enfocan en la estructura organizacional de la empresa y en la habilidad para desarrollar y adquirir los recursos necesarios, que, a su vez, comprenden asuntos relacionados al capital humano, las finanzas y el área gerencial. Por otro lado, los problemas de naturaleza operativa se enfocan en la distribución de recursos de una forma equitativa y eficiente, y este tipo de problemas son frecuentes en áreas funcionales de una MYPE; por así decirlo, en las sub áreas de marketing, operaciones y logística. (5)

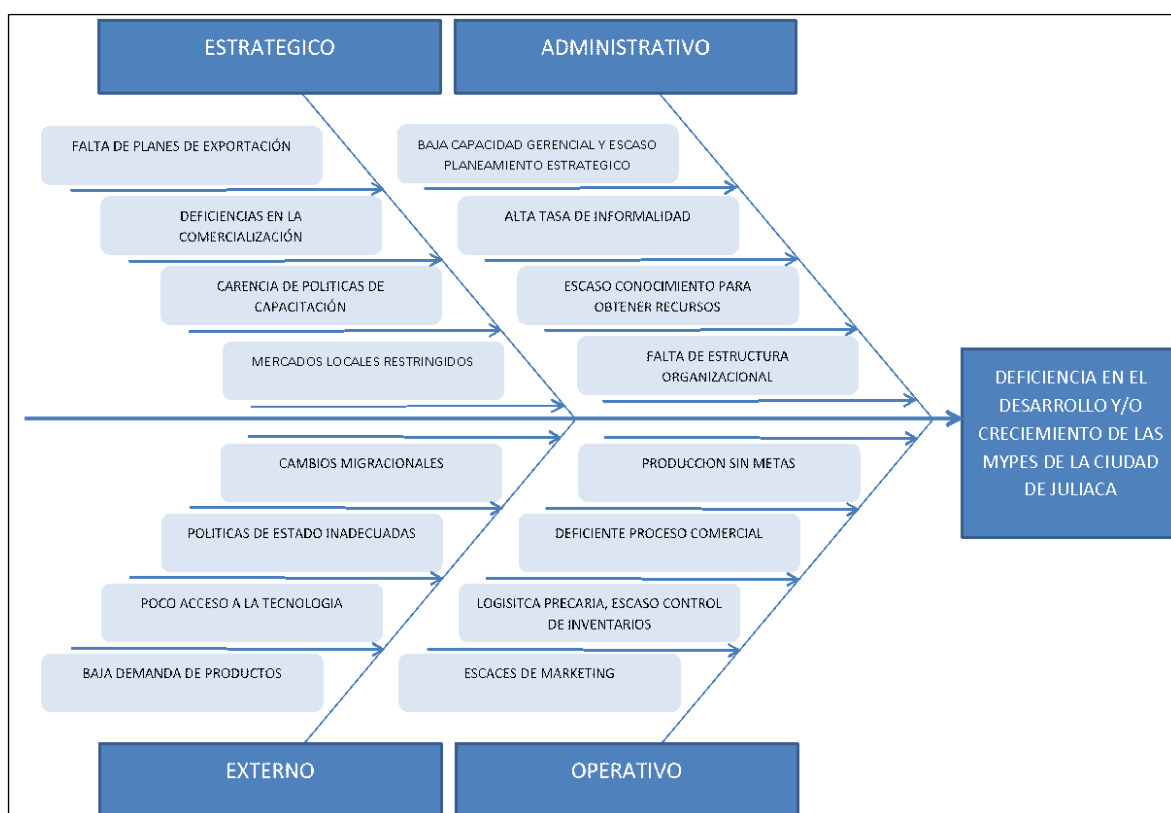
Los problemas de naturaleza estratégica: “Abarcan la habilidad que poseen los pequeños empresarios para ajustar la oferta de sus productos o servicios a la demanda externa del mercado”. Y finalmente los problemas de naturaleza externa, incluyen temas referentes a la infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda del mercado. (4)

Estos mismos problemas reflejados en MYPES del mundo, son reflejados en nuestra ciudad capital de Lima y a su vez se reflejan en MYPES del interior del Perú, para ser más específicos en MYPES del Departamento de Puno - ciudad de Juliaca, la cual es conocida como “Capital de la Integración Andina”. Dicha ciudad alberga miles de MYPES ya que su principal actividad económica es la comercialización. Estas MYPES presentan los mismos problemas mencionados anteriormente, añadido a que la mayoría de las MYPES son constituidas por personas que carecen de la capacitación específica y técnicas en la comercialización, generando ello una desventaja y

pérdida de oportunidades para dichas MYPES, ello en comparativa frente a MYPES de la ciudad capital y del extranjero.

Para tener una mejor percepción de los problemas mencionados se realiza un Diagrama de Ishikawa, donde se aprecia los problemas de las MYPES de la ciudad de Juliaca - Región Puno y como estas suman desencadenando en deficiencias que afecta el funcionamiento y desarrollo de las MYPES en mención.

Figura 1. Diagrama de Ishikawa - Deficiencias de MYPES de Juliaca



Fuente: Elaboración propia

Dentro de los 4 grupos de problemas en una MYPE, podemos describir a los procesos operativos como los directamente involucrados en desarrollar el servicio o producto que ofrece una determinada MYPE, este es motivo por el cual los problemas de esta naturaleza son de vital importancia para el desarrollo de la MYPE, ya que dichos procesos operativos son propios de la actividad de la MYPE, los cuales corresponden a las decisiones estratégicas

de los negocios y las que definen el tipo de producto o servicio. Entre ellos identificamos algunos procesos como:

- ✓ Procesos de Producción
- ✓ Procesos de Comercialización
- ✓ Procesos de Servicio

Dado que, estudios sobre estos temas en MYPES de la Región Puno han evidenciado que la mayoría se dedica a la comercialización, se enfocara la presente investigación en dicha área de proceso de comercialización.

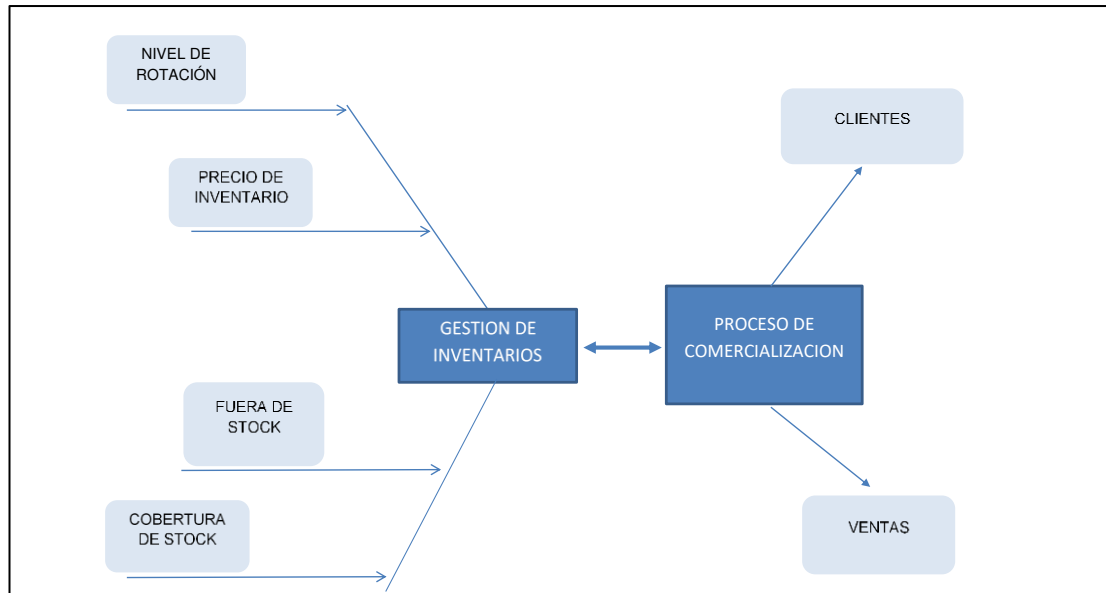
Por otra parte, en el proceso de comercialización se puede evidenciar que las MYPES presentan muy poca gestión en sus operaciones, y entre una de sus deficiencias podemos ubicar a la Gestión de inventarios. Para tener una mayor percepción se puede decir que la “Gestión de inventarios” o “Gestión de existencias” es la encargada de regular el flujo entre las entradas y las salidas de los productos y/o existencias en una MYPE.

La gestión de inventarios será la encargada de garantizar que, siempre que un cliente solicite un producto éste sea proporcionado de la forma más eficientemente y rápida posible. En una situación ideal, en un inventario el flujo de entrada de productos debe ser igual al flujo de salida de productos, pero en la situación real en que vivimos esto no es materialmente posible, pues es necesario de un tiempo para poder responder adecuadamente a la solicitud de productos. Por lo tanto, en la gestión de inventarios se ha de intentar que el nivel de existencias sea lo más mínimo posible, sin que se produzcan rupturas o espacios vacíos en la cadena de salida de productos. (6)

Uno de los objetivos fundamentales de la gestión de inventarios en una MYPE es la de conseguir satisfacer las necesidades de los clientes, para ello se debe procurar garantizar la llegada de los productos en tiempo, forma y cantidad esperados por los clientes. Sin embargo, ello no es el único objetivo, dado que también es fundamental mantener un equilibrio entre lo anterior y los costes que derivan de la posesión de los productos y/o existencias. En tal sentido, se observa que en la ciudad de Juliaca - Región Puno, existe gran cantidad de

problemas y que en muchos casos son resultado de la carencia de técnicas, conocimientos y procedimientos aplicados a las operaciones comerciales de las MYPES en mención.

Figura 2. Diagrama de Relación de Variables



Fuente: Elaboración Propia

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación entre la Gestión de Inventarios y el Proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno?

1.2.2 Problemas específicos

- 1) ¿Existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno?
- 2) ¿Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Establecer la relación entre la Gestión de Inventarios y el Proceso de Comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.

1.3.2 Objetivos específicos

- 1) Conocer la relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.
- 2) Conocer la relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.

1.4 Justificación e importancia

Se realiza la presente investigación para poder encontrar la relación existente entre la Gestión de inventarios y el Proceso de Comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL ubicada en la ciudad de Juliaca en el Departamento de Puno, la cual se presume genera pérdidas en el costo de sus operaciones y que son consecuencia de una mal procesos de almacenamiento.

Por otro lado, se justifica la propuesta en virtud a que, en la región Puno, específicamente en la ciudad de Juliaca se registran escasas investigaciones de esta naturaleza. La pertinencia del trabajo es contribuir con la generación de conocimiento teórico y práctico para la mejora en el proceso comercial de las MYPE en mención de la región.

1.5 Hipótesis y descripción de variables

1.5.1 Hipótesis general

Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.

1.5.2 Hipótesis específicas

- 1) Existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.
- 2) Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.

1.5.3 Operacionalización de variables

Identificación de variables:

- ✓ Variable 1: Gestión de Inventarios
- ✓ Variable 2: Proceso de Comercialización

Tabla 1. Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	OPERACIONALIZACIÓN		
			DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO
Gestión de Inventarios	La gestión de inventarios consiste en administrar los inventarios que se requiere mantener dentro de una organización para que tales elementos funcionen con la mayor efectividad y al menor costo posible. (7)	Administración adecuada de la planificación de inventario y del control inventarios dentro de la empresa.	Planificación de Inventario	Cobertura de Stock mensual	Ficha de Registro
			Control de Inventarios	Nivel de Rotación mensual	Ficha de Registro
Proceso de comercialización de las MYPES	Es la relación de actividades comerciales que orientan el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario con el fin de satisfacer a los clientes y realizar los objetivos de la empresa. (L.A.M. GARCIA, 2011)	Los procesos comerciales están influenciados por la eficiencia de la atención al cliente y el nivel de ventas.	Cliente	Cantidad de clientes atendidos mensualmente	Ficha de Registro
			Ventas	Niveles de Facturación mensualmente	Ficha de Registro

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes del problema

2.1.1 Antecedentes internacionales

1) Según la tesis “*Propuesta de un sistema de Gestión de Inventarios en un Local comercial de Quito*” (8), para obtener el título de Ingeniero de Producción Industrial de la Universidad de las Américas, Quito-Ecuador. El objetivo de la investigación fue proponer un sistema de gestión de inventarios en dicha empresa aplicando buenas prácticas de inventarios, almacenamientos y uso de tecnologías de la información para aumentar su participación comercial en el sector y reducir sus costos de operación.

Para lo cual se realiza un análisis de la situación de una empresa y se determinó que dicha empresa no posee indicadores de gestión que le ayude en sus estrategias de operación, en tal sentido se propone clasificar las ventas y compras de los productos en familias A, B y C y analizar su comportamiento. Posteriormente se implementa la metodología del EOQ (Cantidad optima de pedido) para la optimización y minimización de los costos asociados a la compra de productos y finalmente para apoyo también se realiza un análisis de la selección de proveedores. Y se obtuvo la conclusión de que, aplicando estrategias de gestión de inventarios en las operaciones de la empresa, esta obtuvo reducción en gastos de almacenamiento, mejoras en tiempo de ejecución en sus operaciones y una mayor tasa de rentabilidad.

2) Según el trabajo de titulación: “*Control Interno y la Gestión de inventarios en MACOFE S.A., Cantón la Libertad, provincia Santa Elena, año 2018*” (9), para obtener el título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad-Ecuador. El objetivo de la investigación fue evaluar el control interno basado en el modelo COSO I, para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa en mención. Esta investigación es de tipo descriptiva en referencia a cada

una de las variables y hechos, detallando e identificando las causas del ineficaz control existente, además se recolecta datos e información mediante la aplicación de los componentes del modelo COSO I y como técnica de investigación se utilizó la entrevista con cuestionario.

Al realizar una identificación actual de los procesos en el área de inventarios, se detectó debilidades en la gestión por las razones que no cuenta con reglamentos internos para el correcto funcionamiento en las actividades de su personal. Y se obtiene como conclusión que, se debe estructurar un manual de políticas y procedimientos para reglamentar las actividades que se ejecutan en el área operativa de inventarios.

- 3) Según el trabajo de fin de grado: “*Sistema de gestión de Inventario*” (10), para obtener el grado de Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad de Jaén, España. El objetivo de la investigación fue lanzar al mercado un nuevo sistema de gestión de inventarios llamado: Design Thinking para la mejora de la gestión de inventarios en la empresa. Esta investigación fue del tipo exploratorio. Y se ha comenzado analizando al usuario para identificar sus necesidades, para ello se ha utilizado un mapa de empatía, y se ha realizado una entrevista personal. Gracias a esto se han obtenido unos resultados, los cuales se resumen en que los sistemas actuales presentan fallos.

Así, se ha elaborado y dado forma a un nuevo sistema de gestión de inventarios que tiene, como principales características el uso de, escáneres de fibra de carbono fijados en estanterías, códigos QR, utilizan la tecnología wi-fi y un programa informático para descodificar los datos. Dada la imposibilidad de crear un prototipo real del mismo, el concepto del producto se ha podido testar mediante entrevistas en profundidad a trabajadores del ámbito. Y como conclusión final se obtuvo que, los resultados extraídos permiten señalar una buena aceptación del producto, incluyendo todas las características propuestas por los entrevistados. Sin embargo, el lanzamiento final del producto al mercado debe estar supeditado al estudio de la viabilidad económica financiera.

2.1.2 Antecedentes nacionales

- 1) Según la Tesis *“Propuesta de mejora del proceso logístico y comercial para aumentar el nivel de servicio en la empresa Sipán Distribuciones S.A.C.”* (11), para obtener el título de Ingeniero Industrial en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. El objetivo de la investigación fue la elaboración de propuestas de mejora del proceso logístico y de comercialización de la empresa en mención. Esta investigación es del tipo descriptiva. En la cual se analizó la problemática de la empresa, la cual tiene devoluciones y pedidos no-atendidos.

El estudio propone como medida de mejora un modelo de gestión de inventarios por punto de pedido con un stock de seguridad basado en la desviación estándar; la implementación de la tecnología de código de barras para la identificación de productos y proceso de almacenamiento. Como base de esta propuesta, se propuso el re-diseño del proceso de generación de orden de venta basada en comercio electrónico, dejando un doble canal de ventas: el tradicional y el e-commerce, siendo el segundo el que reduce los costos significativamente. Y se obtuvo la conclusión de que, con la propuesta la empresa disminuyó las devoluciones en un 70,77% y además aumentaría su competitividad en el mercado.

- 2) Según la tesis *“La gestión de almacenes y la eficiencia en la comercialización de la empresa de Fertilizantes Químicos del Perú S.R.L., San Luis 2019”* (12), para obtener el título profesional de Licenciada en Administración de la Universidad César Vallejo, Lima. El objetivo fue describir la relación existente entre la gestión de almacenes y la eficiencia de comercialización de la empresa en mención. La investigación fue de tipo correlacional. Para la muestra se utilizó el total de la población (muestra censal). La técnica que se usó fue la encuesta. El instrumento utilizado fue el cuestionario, el cual tuvo una alta confiabilidad estadística, y una validación de contenido del 85%.

Y se obtuvo como conclusión que, existe relación positiva entre la gestión de almacenes y la eficiencia en la comercialización de la empresa; es decir que, ante una correcta y eficaz gestión de almacenes, se mejora la eficiencia en la comercialización, con una magnitud del coeficiente medio de 0.387, quedando confirmado que existe una relación entre dichas variables.

- 3) Según la tesis *“Aplicación de un sistema de control interno en el proceso de gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial CARODENT SAC de Trujillo”* (13), para obtener el título de Contador Público en la Universidad Privada del Norte, sede Trujillo. Tiene como objetivo demostrar que el sistema de control interno aplicado al proceso de gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la empresa. Esta investigación es de tipo no experimental. En dicha investigación se menciona los diversos problemas de dicha empresa y como solución plantea el diseño y aplicación de un sistema de control interno basado en el modelo COSO, que consta de cinco componentes los cuales desarrollan una función específica que involucran a todos los integrantes de la organización para el mejor desarrollo de las actividades.

Y se obtiene como conclusión que, aplicando un sistema de control interno basado en el modelo COSO se logra disminuir las pérdidas en un 55%, se logra mejorar la tasa de cumplimiento y finalmente se comprueba que la aplicación del sistema de control interno influye positivamente en la rentabilidad de la empresa.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Gestión de inventarios

a. Inventario

“Un inventario consiste en un listado ordenado, detallado y valorado de los bienes de una empresa. Los bienes de la empresa se encuentran ordenados y detallados dependiendo de las características del bien que forma parte de la empresa, agrupando los que son similares y valorados, ya que se deben expresar en Valor económico para que formen parte del patrimonio de la empresa” (6). Por tal motivo podemos simplificar y decir que inventario es un listado de los bienes de una empresa.

b. Objetivo e importancia de los inventarios

“El objetivo del inventario es confirmar o verificar el tipo de existencias de que disponemos en la empresa, mediante un recuento físico de los materiales existentes” (14).

Del mismo modo: “La importancia de hacer un inventario en condiciones reside en que nos va a proporcionar una serie de factores de valoración pormenorizada de las mercancías de las que disponemos al día” (14).

Es necesario realizar un inventariado para confrontar los datos anotados en nuestra base de datos con las existencias y/o productos reales disponibles en el almacén. Tener inventariado un almacén es de vital importancia por las siguientes razones:

- ✓ Tendremos mapeadas y localizadas nuestras existencias en cualquier momento.
- ✓ Nos permitirá conocer una aproximación del valor total efectivo de todas las existencias presentes en nuestro almacén.

- ✓ Podremos tomar decisiones sobre cómo organizar la distribución de nuestro almacén, según las estadísticas que se obtuvo de nuestros inventarios.
- ✓ Tendremos siempre información a la mano sobre el stock del que disponemos en nuestro almacén.

c. Definición de Gestión de Inventarios

“La gestión de inventarios consiste en administrar los inventarios que se requiere mantener dentro de una organización para que tales elementos funcionen con la mayor efectividad y al menor costo posible” (7). Por lo tanto, podemos concluir que gestión de inventarios es administrar los inventarios para que la organización o empresa tenga las existencias requeridas en el momento deseado.

d. Concepto y fundamento de los inventarios físicos

“El inventario es una herramienta básica para que las empresas puedan gestionar las necesidades de cada una de las existencias o productos, y a su vez preguntarnos en que momento realizar el pedido al proveedor y la cual es la cantidad necesaria para cubrir las necesidades operativas. Para que los datos que se tiene registrado sean confiables y se ajusten a la realidad presente, se realiza un inventario físico que consiste en contar cada una de las existencias y/o productos que, en un momento dado, la empresa tiene en su respectivo almacén” (6).

“Este recuento físico acerca los datos registrados en la documentación de la contabilidad y aplicaciones de gestión de inventario con los datos reales, y el mismo requiere de una programación a lo largo del tiempo programado que dependerá de la MYPE, el tipo y el volumen de sus existencias y/o productos. Dicho proceso de inventario físico debe ser planificado, organizado y ordenado contando con herramientas propias del inventariado que permitan a la MYPE agilizar el proceso y registrar los datos reales en el inventario. Entre las herramientas a las que se hace mención se puede tener,

por ejemplo, los terminales con lectura de código de barras, lectura de placas, entre otros” (6).

Entre las ventajas que se tiene al aplicar el inventario físico en una MYPE tenemos:

- ✓ Ordena las existencias y/o productos en el almacén.
- ✓ Cuantifica de forma real las existencias y/o productos.
- ✓ Corrige las diferencias existentes entre los datos registrados y los reales que se tienen en el almacén.
- ✓ Ofrece datos reales a la empresa ayudando a la purga de existencias deterioradas y/o que deben ser retiradas y consecuentemente ayuda a tomar decisiones certeras respecto a las existencias y/o productos almacenados.

e. Variables que afectan a la gestión del inventario

“En la aplicación y el desarrollo de los inventarios en la empresa hay una serie de variables que afectan a la toma de decisiones dentro de la gestión del inventario. Las empresas deben tener en cuenta este proceso de inventariar, desde la función del aprovisionamiento hasta la de distribución del producto, para llevar a cabo una correcta gestión del inventario” (6).

Las variables que se debe tener en cuenta en la gestión del aprovisionamiento o inventario son entre otras:

- **Tiempo.** “Tomando en cuenta el concepto de tiempo de entrega, que se refiera a: “Al tiempo desde que se necesita la mercancía hasta que llega a la empresa”. Esta cuantificación de tiempo se basa en el tiempo que se requiere para la entrega del producto por parte del proveedor por la realización del pedido y el tiempo de recepción de producto en el almacén, entre otros” (6).
- **Demanda.** “La demanda futura prevista de un determinado producto hace que la gestión del inventario y la disponibilidad del mismo sea más

eficiente y rentable. Dicha demanda tiene una serie de características propias como su variación con relación al entorno y el volumen en el que esté comercializado el producto, en relación a su implicación con el tiempo y en relación con la disponibilidad del producto” (6).

- **Costes.** “La gestión y tenencia de un inventario en una MYPE lleva consigo asociados una serie de gastos económicos en los que se pueden destacar entre otros:
 - ✓ Adquisición, al aprovisionarse de un determinado producto.
 - ✓ Almacenamiento, al crear el almacén de productos de la MYPE.
 - ✓ Demandando, cubierta al no tener producto en el almacén, se debe hacer un sobrecoste para tener disponible el producto para el cliente” (6).

f. Tamaño, estructura y representación del inventario

La autora Antonieta Cruz afirma: “De acuerdo a La existencia de un inventario en la empresa está sujeta, en ocasiones, a la política que en este caso lleve la empresa, que por los supuestos es inevitable. Un inventario de la empresa, sea cual sea su naturaleza, representa una inversión económica para la compañía que debe ser planificada, gestionada y controlada” (6). De acuerdo a ello podemos definir los siguientes conceptos:

- **Tamaño.** “Respecto al tamaño, ha de preguntarse por qué las MYPES almacenan existencias, es decir, poseen un inventario. “La existencia de este es debida básicamente a evitar roturas de stock, y poder tener una flexibilidad en la producción, etc.” (6). Pero entonces surge una pregunta: si tantos beneficios tienen, ¿por qué no almacena todo lo que se pueda? La respuesta a esta cuestión son los costes que tiene asociado el almacenamiento y tratamiento de todas estas materias primas y productos. Por lo tanto, se puede afirmar, que lo ideal es poseer un tamaño de inventario de productos de acuerdo a lo requerido por la MYPE” (6).

- **Estructura.** “En cuanto al estructura del inventario, evidentemente esta ira determinada por el tamaño del mismo” (6).
- **Representación.** “La presentación de todo inventario viene determinada por la entrada y salida de las existencias del mismo, en la que se pueden apreciar los picos de subida en el momento en que las mercancías entran en el almacén y, conforme van siendo dispuestas para el proceso productivo o al cliente final, van reduciéndose hasta alcanzar el stock de seguridad o stock mínimo” (6).

g. Modelo de gestión del inventario del almacén

“Una vez establecida la necesidad de almacenar la mercancía en la empresa, se hace necesario establecer el modelo o modelos que se van a llevar a cabo en la gestión del inventario del almacén” (6). Para su elección, se deben tener en cuenta una serie de cuestiones previas:

- ✓ Los tipos de productos o mercancías que se almacenan.
- ✓ Mantener siempre un equilibrio entre la demanda y el almacenamiento del producto, debido a que tener productos en exceso aumentará los costos de almacenamiento de forma innecesaria.
- ✓ La inversión en el inventario como el personal, transporte, gestión de perecederos, seguridad, mantenimiento del almacén, etc.
- ✓ La demanda del producto, la entrega de proveedores, entrega al cliente, ciclo de vida del producto, etc.

h. Tipos de inventarios

La gestión de inventarios es fundamental para tener un control adecuado de las existencias y, por consiguiente, de los costos en inversiones que las MYPES realizan en determinados productos para su venta o en materias primas para la producción de los productos finales.

“En función de los tipos de materiales o productos que van a ser inventarios, existirán distintas clases de inventarios” (6). Dicho autor clasifica los inventarios en función de sus características:

Según el momento:

- ✓ Inventario Inicial
- ✓ Inventario Final

Según periodicidad:

- ✓ Inventario Intermitente
- ✓ Inventario perpetuo

Según la forma:

- ✓ Inventario de materias primas
- ✓ Inventario de productos en fabricación o en curso
- ✓ Inventario de productos terminados
- ✓ Inventario de suministro de fabrica
- ✓ Inventario de mercancías

Según la función:

- ✓ Inventario de transito
- ✓ Inventario de ciclo
- ✓ Inventario seguridad
- ✓ Inventario de previsión
- ✓ Inventario de desacoplamiento.

Otros tipos:

- ✓ Inventario Físico
- ✓ Inventario mínimo
- ✓ Inventario máximo
- ✓ Inventario disponible
- ✓ Inventario en línea

2.2.2 Proceso de comercialización

a. Generalidades de la distribución Comercial

“La Distribución es el aumento de marketing que relaciona la producción con el consumo. Su misión es poner el producto a disposición del consumidor final en la cantidad demandada, en el momento en que lo necesite y en el lugar donde desee o necesite adquirirlo” (15). Según esto la distribución comercial crea utilidades de tiempo, lugar y posesión.

b. Comercialización

Se define la comercialización de una forma sencilla: “Todas las actividades relacionadas con la movilización de los artículos desde el productor hasta el consumidor” (16).

Y una definición más completa tenemos que: “La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de comercialización abarcan todos los procedimientos y maneras de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución” (17). Por tanto, comercializar se traduce en el acto de planear y organizar un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman.

Así, comercializar un producto es encontrar para él la presentación y el acondicionamiento susceptible de interesar a los futuros compradores, la red más apropiada de distribución y las condiciones de venta que habrán de dinamizar a los distribuidores sobre cada canal.

“El proceso de comercialización incluye cuatro aspectos fundamentales: ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿a quién? y ¿cómo?” (18). En el primero, el autor se refiere al momento preciso de llevarlo a efecto; en el segundo aspecto, a la estrategia geográfica; el tercero, a la definición del público objetivo y

finalmente, se hace una referencia a la estrategia a seguir para la introducción del producto en el mercado.

c. Proceso de Comercialización

Es así que, “La teoría de sistema proporciona el marco analítico adecuado para contextualizar la actividad de comercialización si se tiene en cuenta el concepto que define” (19), este autor, en su esencia, considera que: “Un proceso o sistema es un conjunto de elementos con propiedades y atributos que constituyen un todo, relacionados a la vez entre sí y con el entorno común a ellos, del cual se obtienen determinadas entradas de alimentación y al que brindan determinadas salidas”.

En tal sentido se puede afirmar que el proceso de comercialización deberá estar encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales pretendiendo como objetivos fundamentales incrementar la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento de las cifras de venta.

d. Estructura del Proceso de Comercialización

Para analizar el problema de comercialización es importante fijar esta como integrante de un proceso de funcionamiento. “El concepto de sistema implica que las actividades están ligadas entre si de alguna manera lógica, que hay interacciones entre las mismas, y que los insumos dentro del sistema se asociarán con algunos tipos de productos” (16).

La comercialización como proceso, desde una perspectiva endógena o interna, constituye una función empresarial interrelacionada con otras dos grandes funciones de la empresa: la producción y la financiación (en el caso de las productoras de bienes o los servicios) y la financiación en el caso de las empresas de prestación de servicios. De acuerdo al autor Santamases, “La estructura del sistema de comercialización depende en gran medida de estos dos elementos ya que las ventas esperadas dependen de los gastos de fabricación y las necesidades de inversión” (20).

Un enfoque sistemático para el análisis del subsector de comercialización comprende los siguientes pasos de acuerdo al autor Kriesberg:

- ✓ “Definir los objetivos; es decir, ¿Qué debe tratar de alcanzar el sistema de comercialización y a cuáles grupos de la población debe servir?” (16).
- ✓ “Identificar el sistema o los sistemas más importantes para alcanzar los objetivos o las metas globales; por ejemplo, todo el sistema agroindustrial o solamente aquella parte que se refiere a la comercialización, al subsistema de comercialización del arroz” (16).
- ✓ “Determinar los componentes del sistema; por ejemplo, un organismo para la estabilización de precios dentro del sistema de comercialización del arroz o bien una red de información de mercado” (16).
- ✓ “Definir el ambiente dentro del cual operaran temas a estudiar, incluyendo los factores que registren o condicionan el funcionamiento del sistema. El ambiente comprende las fuerzas políticas, económicas, sociales y culturales, así como también los niveles generales de actividad económica, la capacidad administrativa y la tecnológica” (16).
- ✓ “Definir el producto final del sistema – las medidas de desempeño del sistema -, teniendo en cuenta elementos tales como la cantidad de producto que se moviliza a través de los canales comerciales, el número de estos que se emplean y los servicios de comercialización que se suministran. El desempeño que en las páginas 21 a 24 se trata más a fondo, incluye la eficiencia con que se utilizan los recursos en proporcionar las funciones de comercialización y la efectividad con que el sistema llena los objetivos fijados” (16).
- ✓ “Determinar, conceptualmente, los tipos de interrelaciones que pueden existir entre las partes del sistema; por ejemplo, los precios más altos tienden a incrementar la oferta de un artículo; los precios más bajos tienden a incrementar la demanda por él” (16).
- ✓ “Describir formas alternativas de acción; estas deben ser factibles en términos del ambiente en que funcionan, de los recursos disponibles y el

periodo en el cual se pretenden alcanzar las metas fijadas para el producto” (16).

- ✓ “Tratar de evaluar los posibles resultados de acciones alternativas en términos del producto y del desempeño del sistema. Esto puede resultar imposible de hacer con solo una idea teórica del sistema, pero el esfuerzo hará resaltar, por lo menos lo que se conoce y lo que se desconoce. Este esfuerzo dará una idea sobre las necesidades de información y de investigación adicionales” (16).

2.3 Definición de Términos Básicos

2.3.1 Existencias

Activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, en el proceso de producción o en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Similar a la denominación stock.

2.3.2 Kardex

Instrumento manual, mediante el cual se registra las operaciones de retiro o entrada del material al almacén.

2.3.3 Stock

Los bienes o productos de la empresa que necesitan ser almacenados para su posterior venta o incorporación al proceso de fabricación son los que se conocen como stock en la empresa.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Método y alcance de la investigación

3.1.1 Tipo y nivel de Investigación

Referente a los estudios de alcance correlacional: “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones sólo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables” (21).

El alcance o nivel de la presente investigación es del tipo Correlacional y para ser más específico del tipo Transversal-correlacional, debido a que se recolecta datos en un determinado tiempo, y lo que se pretende es hallar la relación entre las variables de gestión de inventarios y proceso de comercialización.

A su vez, dicha investigación es del tipo básica o también llamada pura o fundamental, debido a que en este tipo de investigación se desarrolla en el marco teórico, iniciando y manteniéndose en él y que consiste en generar nuevas ideas o teorías respecto a los conceptos ya existentes.

3.1.2 Enfoque y diseño de la investigación

“El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema” (21). De acuerdo a ello la presente investigación es de carácter cuantitativo y es del tipo no experimental, debido a que, no hay manipulación de variables, solo se va describir las variables y se pretende hallar el grado de relación existente entre dichas variables. Para ello se utilizará la recolección de datos para probar la hipótesis planteada y se utilizara los datos numéricos para realizar un análisis estadístico y probar las teorías planteadas las mismas que se va a instrumentalizar con valores matemáticos (21).

De otra parte, dicha investigación es transversal debido a que los datos que será analizados son recolectados de un determinado periodo de tiempo.

3.2 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.2.1 Técnica de recolección de datos

Para la presente investigación se utiliza la revisión documental la cual consiste en el levantamiento de la información de empresa en mención, mediante las fichas de registro de ventas y registros sobre el inventario de los productos de la empresa Artesanía Alpaca EIRL, también se tomaron en cuenta los registros de la entrada y salida de productos al almacén principal.

Es así que en toda esta documentación (fichas de registro, notas de pedido, guías de remisión, cuaderno de registro) se obtiene los datos necesarios para el respectivo análisis operativo de la empresa y poder analizar las variables requeridas de dicha empresa, esta técnica permite analizar la situación de la empresa partiendo de los datos generales aceptados como válidos para llegar a hallar una relación entre las 2 variables tratadas en esta investigación.

3.2.2 Instrumento de la recolección de datos

Para la presente investigación el instrumento de recolección de datos será las fichas de registro la cual consta de la verificación y levantamiento de información mediante la lectura de las fichas de registro de la empresa en estas mismas se detalla todos los procesos administrativos y sobre el control de inventarios para mediante el análisis de los datos registrados en estas fichas determinar las áreas críticas y determinar la relación existe entre la gestión de inventarios y el proceso de comercialización.

La investigación se realizó empleando los siguientes procedimientos:

➤ Procedimiento 1

Se realiza la revisión documentaria de todas las fichas de registro y apuntes de la empresa Artesanía Alpaca Fina EIRL, corroborando si la información de

la empresa corresponde a los criterios requeridos para así poder analizar los datos relacionados con las variables propuestas.

➤ **Procedimiento 2**

Se organiza la información en tablas para MS Excel 2016, las mismas que son tablas de información integrativa, se codifica la información con terminología base para procesarla posteriormente.

➤ **Procedimiento 3**

Se procesa la información con la ayuda de un software informático, en este caso será el software SPSS versión 25, con el cual se podrá evaluar la hipótesis inicial.

La aplicación de todos estos procedimientos permitirán verificar la veracidad o negación de hipótesis propuesta en esta investigación. A continuación, se procede a mostrar el desarrollo de la investigación realizada:

a) Fase inicial

Situación actual de la empresa

La empresa Artesanía Alpaca Fina EIRL, fundada en 2008, es una pequeña empresa dedicada a la comercialización de artículos de hilados de lana para la elaboración de prendas de vestir (gorras, chompas, medias, cafareñas, etc.); es decir, esta empresa opera realizando la distribución de productos de hilado de Lana acrílica (con un determinado porcentaje de alpaca) a las microempresas productoras de prendas de vestir de lana de alpaca y acrílica, la cual se produce para mercado nacional como para el mercado internacional como Bolivia, Argentina y México.

Las microempresas productoras de prendas requieren adquirir estos productos en distintas cantidades y en una gran variedad de productos. Las compañías que producen estos productos, producen grandes cantidades de dicho producto y son producidas en su mayoría en la ciudad capital de Lima, y por tal motivo son vendidas en grandes cantidades y por determinado producto. Dichas compañías ofrecen beneficios como reducción de costos cuando las compras son realizadas por una cantidad de mínima de productos

lo cual es un costo muy alto para las microempresas productoras, añadido a ello se debe añadir el costo de traslado hasta las ciudades del interior del país donde se utiliza estos productos.

Es así que Artesanía Alpaca Fina EIRL, ofrece el servicio de reunir los diversos productos que requieren las microempresas productoras para la elaboración de prendas de vestir, y llevarlos hasta su ciudad de residencia donde se realiza la distribución (compra) de dichos productos y las mismas que son en pequeñas cantidades, pero en una amplia variedad de productos. Para cumplir este fin Artesanía Alpaca Fina EIRL, tiene la capacidad de comprar grandes cantidades de estas compañías y en una amplia variedad de productos de acuerdo a lo que requieren las microempresas productoras.

A su vez se muestra la estructura de la Organización Funcional de la empresa Artesanía alpaca fina EIRL.

Figura 3. Organigrama de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL



Fuente: Elaboración propia

Según se observa en el organigrama, la empresa Artesanía Alpaca Fina EIRL, presenta 2 tipos de venta que son: A microempresa y en tienda.

Para el desarrollo de sus operaciones lo describiremos sub-dividiendo en procesos:

➤ **Proceso de Compra y Traslado**

Se realiza de la siguiente manera, Se realiza el pedido de los productos necesarios a las compañías que producen dichos productos de acuerdo a

requerimiento de clientes. Se coordina la cantidad y se hace el depósito del costo del producto. Luego la compañía productora selecciona el pedido, empaqueta y lleva la mercadería a la empresa de Transportes (Acordada en la compra) que realizará el traslado desde la ciudad de Lima hasta la ciudad de Juliaca.

➤ **Proceso de control de inventarios (almacenamiento)**

Se realiza de la siguiente manera, una vez llegado el producto a los almacenes de Artesanía Alpaca Fina EIRL, esta es recepcionada y verificada según guía de compra. Posteriormente es almacenada en el almacén de acuerdo a la llegada de productos.

➤ **Proceso de comercialización (Venta)**

Se realiza cuando se hace la venta a los clientes fijos (microempresas productoras) y la venta a clientes eventuales en la tienda de Ventas.

b) Fase Reflexiva

➤ **Proceso de control de inventarios**

Se ha visto en este proceso se presenta muchas deficiencias como:

- Se realiza un almacenamiento inadecuado de productos, ya que no se realiza una adecuada distribución de los productos en los almacenes.
- No se tiene un inventariado exacto de los productos esto debido a que el realizar un inventariado conlleva a un tiempo y persona dedicada en dicha función.
- Esto lleva a que no se realice un pedido adecuado de los productos que realmente se requiere.

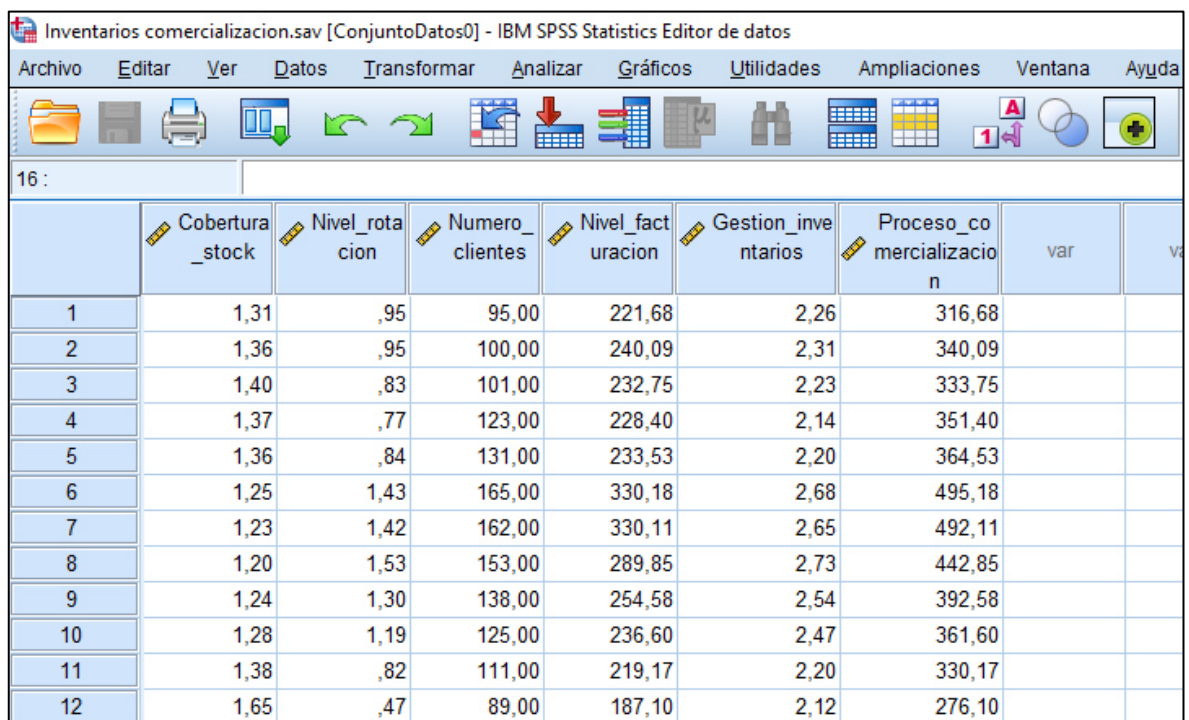
CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados del tratamiento y análisis de la información

4.1.1 Análisis descriptivo de la información

Se recabo la información de las fichas de registro de la empresa, tanto de las distintas áreas de la empresa Artesanía Alpaca Fina EIRL, las cuales fueron vaciadas en tablas de la herramienta informática MS Excel 2016, para luego ser presentadas descriptivamente, las cuales fueron cargadas y analizadas con la herramienta informática SPSS versión 25 para poder hallar el grado de relación.

Figura 4. Vaciado de Datos en el Software SPSS versión 25



	Cobertura_stock	Nivel_rotacion	Numero_clientes	Nivel_facturacion	Gestion_inventarios	Proceso_comercializacion	var	va
1	1,31	,95	95,00	221,68	2,26	316,68		
2	1,36	,95	100,00	240,09	2,31	340,09		
3	1,40	,83	101,00	232,75	2,23	333,75		
4	1,37	,77	123,00	228,40	2,14	351,40		
5	1,36	,84	131,00	233,53	2,20	364,53		
6	1,25	1,43	165,00	330,18	2,68	495,18		
7	1,23	1,42	162,00	330,11	2,65	492,11		
8	1,20	1,53	153,00	289,85	2,73	442,85		
9	1,24	1,30	138,00	254,58	2,54	392,58		
10	1,28	1,19	125,00	236,60	2,47	361,60		
11	1,38	,82	111,00	219,17	2,20	330,17		
12	1,65	,47	89,00	187,10	2,12	276,10		

Fuente: Elaboración propia.

4.2 Prueba de hipótesis

Para hallar los resultados se recabo la información de las fichas de registro donde se recabo toda la información de las dimensiones de las variables 1 y

2. Posteriormente se procederá a contrastar la Hipótesis de Investigación con los siguientes pasos:

1) Se establecerá la hipótesis nula y alternativa para la investigación, teniendo en cuenta que la hipótesis alternativa ya se propuso en el capítulo 1 de esta investigación, por lo tanto, se tendría:

- Hipótesis Alternativa H_1 : Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.
- Hipótesis para el Contraste o Hipótesis Nula H_0 : No existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.

2) Se ha elegido el nivel de significancia para el análisis de datos, para este caso será igual al 5% o 0.05.

3) Se seleccionó la prueba estadística, para este caso es “Coeficiente de correlación de Pearson”, ya que en la presente investigación se tienen variables cuantitativas y de acuerdo a la recolección de datos, evidencian ser muestras independientes y por último se realiza la presente investigación con la finalidad de hallar una relación entre las variables 1 y 2 presentadas. A su vez, de acuerdo a su teoría tenemos que la “r” de Pearson puede adoptar valores de -1 a 1 y que según sus valores toma la siguiente interpretación:

Tabla 2. Grado de Correlación de acuerdo al Valor de "r" de Pearson

Valor de "r" de Pearson	Grado de correlación
$r = 1$	Correlación perfecta
$0.8 < r < 1$	Correlación muy alta
$0.6 < r < 0.8$	Correlación alta
$0.4 < r < 0.6$	Correlación moderada
$0.2 < r < 0.4$	Correlación baja
$0 < r < 0.2$	Correlación muy baja
$r = 0$	Correlación nula

Fuente: Elaboración propia

- 4) A su vez en la realización del análisis, se debe considerar que el nivel de significancia debe ser menor a 0,05, se aceptará la hipótesis alterna y si el nivel de significancia fuera mayor a 0.05, entonces se rechaza la hipótesis alterna y se aceptaría la hipótesis nula.
- 5) Estos mismos pasos se realizará para validar las hipótesis específicas planteadas en el capítulo 1 de esta investigación.

4.2.1 Contratación de la hipótesis General

Para lo cual, se sigue la secuencia de los pasos planteada en el punto anterior, para lo cual planteamos las Hipótesis Alterna e Hipótesis Nula:

- H_1 : Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.
- H_0 : No existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.

A continuación, se ejecuta el análisis con ayuda del software SPSS versión 25, donde se obtiene el siguiente resultado:

Tabla 3. Análisis de Correlación de Pearson de las Variables Gestión de Inventarios - Proceso de Comercialización

		Correlaciones	
		Gestión de inventarios	Proceso de comercialización
Gestión de inventarios	Correlación de Pearson	1	,886**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	12	12
Proceso de comercialización	Correlación de Pearson	,886**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Captura de Pantalla de resultados obtenida en software SPSS versión 25

Interpretación

De la gráfica anterior se tiene que el valor $r = 0.886$, con un nivel de significancia de 0.00, y este valor es menor a 0.05 con la cual se aprueba la hipótesis, por lo tanto, podemos afirmar que:

“Si Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.

Y de acuerdo a la tabla de interpretación se tiene que dichas variables poseen una “Correlación muy alta”.

4.2.2 Contrastación para la hipótesis específica 1

Para lo cual, se sigue la misma secuencia de los pasos de la contrastación de la hipótesis general, de la cual tenemos las hipótesis:

- H_1 : “Existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.

- H_0 : “No existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.

A continuación, se ejecuta el análisis con ayuda del software SPSS versión 25, donde se obtiene el siguiente resultado:

Tabla 4. Análisis de Correlación de Pearson de las Variables Gestión de Inventarios - Número de Clientes en la Comercialización

		Correlaciones	
		Gestión de inventarios	Número de clientes en la comercialización
Gestión de inventarios	Correlación de Pearson	1	,839**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	12	12
Número de clientes en la comercialización	Correlación de Pearson	,839**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Captura de Pantalla de resultados obtenida en software SPSS versión 25

Interpretación

De la gráfica anterior se tiene que el valor $r = 0.839$, con un nivel de significancia de 0.001, y este valor es menor a 0.05 con la cual se aprueba la hipótesis específica, por lo tanto, podemos afirmar que:

“Si Existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.

Y de acuerdo a la tabla de interpretación se tiene que dichas variables poseen una “Correlación muy alta”.

4.2.3 Contrastación para la hipótesis específica 2

Para lo cual, se sigue la misma secuencia de los pasos de la contrastación de la hipótesis general, de la cual tenemos las hipótesis:

- H₁: “Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.
- H₀: “No existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.

A continuación, se ejecuta el análisis con ayuda del software SPSS versión 25, donde se obtiene el siguiente resultado:

Tabla 5. Análisis de correlación de Pearson de las variables Gestión de Inventarios – Nivel de facturación en la comercialización

		Correlaciones	
		Gestión de inventarios	Nivel de facturación en la comercialización
Gestión de inventarios	Correlación de Pearson	1	,882**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	12	12
Nivel de facturación en la comercialización	Correlación de Pearson	,882**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Captura de Pantalla de resultados obtenida en software SPSS versión 25

Interpretación

De la gráfica anterior se tiene que el valor $r = 0.882$, con un nivel de significancia de 0.000, y este valor es menor a 0.05 con la cual se aprueba la hipótesis específica, por lo tanto, podemos afirmar que:

“Si Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno”.

Y de acuerdo a la tabla de interpretación se tiene que dichas variables poseen una “Correlación muy alta”.

4.3 Discusión de resultados

Considerando el objetivo de la presente investigación que es la encontrar una relación entre las variables “Gestión de inventarios” y el “Proceso comercial”, de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL de la ciudad de Juliaca, se puede afirmar que, si existe una relación entre dichas variables de la investigación, ya que fue comprobado en los resultados obtenidos mediante la prueba estadística de “Correlación de Pearson” con la cual se demostró que existe una relación clasificada como “muy alta” de acuerdo a la tabla de del Grado de correlación.

Asi mismo, en esta investigación se coincide con la investigación: *“La gestión de almacenes y la eficiencia en la comercialización de la empresa de Fertilizantes Químicos del Perú S.R.L., San Luis 2019”* (12), en que existe relación entre la gestión de almacenes y la eficiencia en la comercialización mediante RHO de correlación que para esa investigación se obtiene un valor de 0.387 mientras que en esta investigación ha obtenido un valor de RHO de 0.886. Con lo cual se comprueba que la primera variable tiene relación directa con la segunda variable en mención.

De igual forma, la presente investigación coincide con la investigación: *“Aplicación de un sistema de control interno en el proceso de gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial CARODENT SAC de Trujillo”* (13), respecto a la hipótesis específica que indica que existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación, ya que en dicho estudio determina que existe una estrecha relación entre ambas variables y en el presente estudio, se ha logrado demostrar mediante la prueba de hipótesis que efectivamente si existe un relación de alto grado entre dichas variables.

CONCLUSIONES

1. La variable “Gestión de inventarios” tiene relación con la variable “Proceso comercial” en la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL, esto debido a que después de realizar la prueba de hipótesis se ha obtenido un valor de Rho favorable, con lo cual se ha logrado establecer un grado de relación de las variables en mención.
2. La variable “Gestión de inventarios” tiene relación con la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanía Alpaca fina EIRL, tal como se propuso en la hipótesis específica 1, esto debido a que luego de la prueba de hipótesis se ha logrado catalogar el valor obtenido como un grado de relación alta.
3. La variable “Gestión de inventarios” tiene relación con el nivel de facturación de la MYPE Artesanía Alpaca fina EIRL, tal como se propuso en la hipótesis específica 2, ello debido a que la prueba de hipótesis brindo un valor de Rho que indica que existe un grado de relación entre las variables mencionadas.

Y como recomendación:

1. Se propone brindar soluciones prácticas a la gestión de inventarios ya que está fuertemente ligada al proceso comercial en el cual marca la rentabilidad de una MYPE.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. La ONU considera que las pymes son la espina dorsal de la economía y las mayores empleadoras del mundo.
<https://www.20minutos.es/noticia/3382959/0/pymes-microempresas-onu-economia-empleo/>. [En línea] 20 Minutos. [Citado el:]
2. DIARIO EL PERUANO. *Mypes generan 47% del empleo*. [En línea] 17 de noviembre de 2019. [Citado el: 15 de abril de 2020.]
<https://www.elperuano.pe/noticia-mypes-generan-47-del-empleo-86620.aspx>.
3. Arinaitwe, J. K. Factors constraining the growth and survival of small scale Businesses. A developing countries analysis. *Journal of American academy of business*. 2006.
4. Ansoff, H.I. *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion*. New York : McGraw-Hill, 1965.
5. *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú*. Avolio, Beatrice, Mesones, Alfonso y Roca, Edwin. Lima : Academia.
6. Cruz, Antonia. *Gestión de Inventarios*. [aut. libro] Antonia Cruz Fernandez. *Gestión de Inventario*. Andalucía-España : IC editorial, 2017.
7. Lopez, Javier. *Gestión de Inventarios*. [aut. libro] Javier Lopez Montes. *Gestión de Inventarios*. España : Editorial Elearning S.L., 2014.
8. Herrera, Christopher. *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios en un local comercial de Quito*. Quito : Universidad de las Americas, 2020.
9. Dominguez, Dayanara. *Control Interno y la gestión de inventarios en MACOFE S.A., Cantón La Libertad, Provincia Santa Elena, Año 2018*. La Libertad : Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena, 2019.
10. Diaz, Jose. *Sistema de Gestión del Inventario*. Jaen, España : Universidad de Jaen, 2017.
11. Montenegro, Jherson. *Propuesta de mejora del proceso Logístico y Comercial para aumentar el nivel de Servicio en la Empresa Sipán distribuciones S.A.C*. Chiclayo : Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, 2019.
12. Villar, Nicole. *La gestión de almacenes y la eficiencia en la comercialización de la empresa de Fertilizantes Químicos del Perú S.R.L., San Luis 2019*. Lima : Universidad Cesar Vallejo, 2019.
13. Roldan, Karen. *Aplicación de un Sistema de control interno en el Proceso de Gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Carodent SAC de Trujillo*. Trujillo : Universidad del Norte, 2016.
14. Meana, Pedro. *Gestión de inventarios*. Madrid : Ediciones Nobel S.A., 2017.
15. De Juan, Maria Dolores. *Comercialización y retailing. Distribución comercial aplicada*. Madrid : Pearson Educación, S.A., 2005.

16. Kriesberg, M. y Steele, M. *Mejoramiento de los sistemas de Comercialización en los países en Desarrollo*. San José, Costa Rica : IICA, 1974.
17. Ugarte. 2003.
18. Kotler. 1995.
19. Hernandez. 1998.
20. Santamases. 1999.
21. Hernandez Sampieri, Roberto, Fernandez Collado, Carlos y Baptista Lucio, Maria del Pilar. *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F. : Mc Graw Hill, 2014.

ANEXOS

Anexo 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

ANEXO: MATRIZ DE CONSISTENCIA				
TITULO: RELACIÓN DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y EL PROCESO COMERCIAL DE LA MYPE ARTESANIA ALPACA FINA EIRL DE LA CIUDAD DE JULIACA-PUNO				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1	
¿Cuál es la relación entre la Gestión de Inventarios y el Proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno?	Establecer la relación entre la Gestión de Inventarios y el Proceso de Comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.	Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el proceso de comercialización de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.	Gestión de Inventarios	1. Enfoque de Investigación Cuantitativo 2. Tipo de Investigación Correlacional 3. Método No experimental
Problema Específico	Objetivo Específico	Hipótesis Específicas	Variable 2	
1) ¿Existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno? 2) ¿Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno?	1) Conocer la relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno. 2) Conocer la relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.	1) Existe relación entre la Gestión de Inventarios y la cantidad de clientes atendidos de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno. 2) Existe relación entre la Gestión de Inventarios y el nivel de Facturación de la MYPE Artesanías Alpaca Fina EIRL Juliaca-Puno.	Proceso de Comercialización	4. Diseño de la Investigación La investigación es del tipo cuantitativa, no experimental y transversal 5. Unidad de Análisis Proceso 6. Técnica Revisión Documental 7. Instrumento Fichas de registro

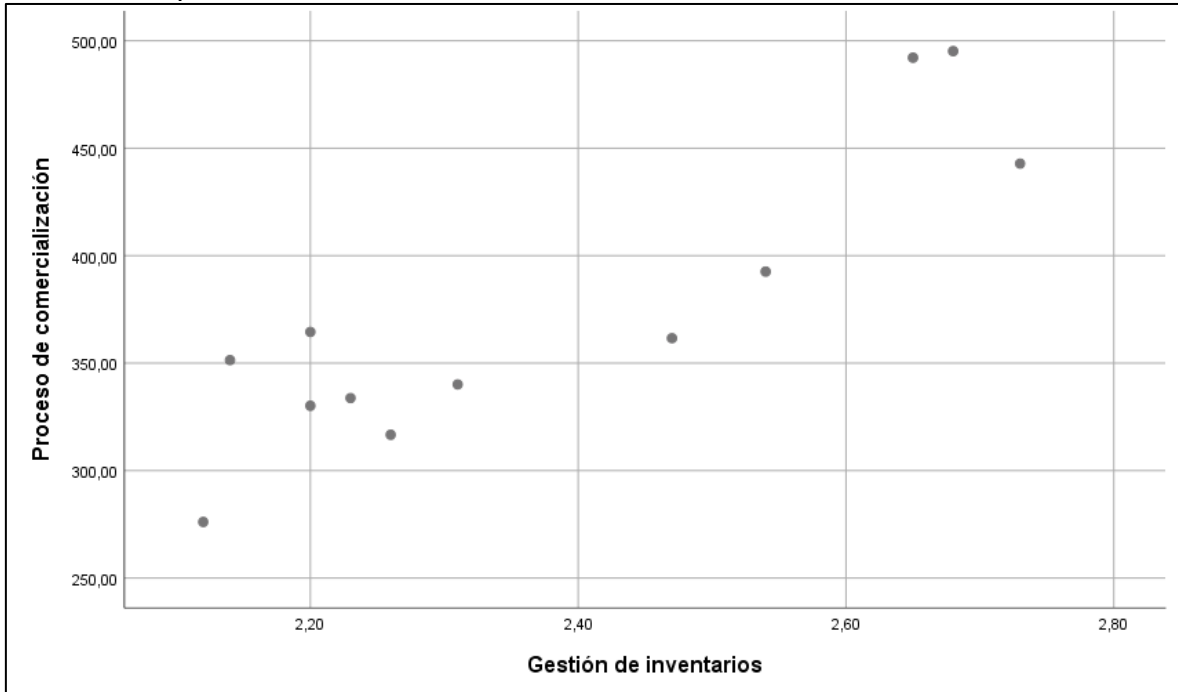
Anexo 02: Captura de pantalla del vaciado de datos en Excel de los registros de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL, respecto a la cobertura de stock en el año 2019.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	
1			Precio compra	Costo pasaje	Precio de venta	Cantidad compra a la semana	Semanas por mes	Compras mes	D	L	M	M	J	V	Cuantos vendo a la semana	Semanas por mes	Ver
10																	
11	Enero	Chaska	S/30,50	S/0,50	S/31,50	500	4	2000	135	100	80	15	55	25	410	4	
12		Jaspe col	S/27,50	S/0,50	S/29,00	250	4	1000	75	63	57	11	12	14	232	4	
13		Jaspe nat	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	80	70	50	12	15	10	237	4	
14		Puscay	S/25,50	S/0,50	S/27,00	550	4	2200	100	130	70	20	40	20	380	4	
15		Tricolor	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	50	50	40	10	15	10	175	4	
16		Wayra	S/29,00	S/0,50	S/30,00	600	4	2400	150	200	90	20	55	20	535	4	
17																	
18																	
19	Febrero	Chaska	S/30,50	S/0,50	S/31,50	600	4	2400	150	200	90	20	55	20	535	4	
20		Jaspe col	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	75	50	55	20	10	20	230	4	
21		Jaspe nat	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	75	60	55	10	15	10	225	4	
22		Puscay	S/25,50	S/0,50	S/27,00	600	4	2400	100	130	70	20	40	20	380	4	
23		Tricolor	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	50	50	30	10	15	10	165	4	
24		Wayra	S/29,00	S/0,50	S/30,00	600	4	2400	150	250	90	20	55	20	585	4	
25																	
26																	
27	Marzo	Chaska	S/30,50	S/0,50	S/31,50	600	4	2400	147	189	90	46	55	23	550	4	
28		Jaspe col	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	75	60	55	20	16	20	246	4	
29		Jaspe nat	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	75	60	55	10	17	12	229	4	
30		Puscay	S/25,50	S/0,50	S/27,00	600	4	2400	89	111	57	17	36	20	330	4	
31		Tricolor	S/27,50	S/0,50	S/29,00	300	4	1200	50	50	36	7	11	12	166	4	
32		Wayra	S/29,00	S/0,50	S/30,00	600	4	2400	150	200	86	20	57	17	530	4	
33																	

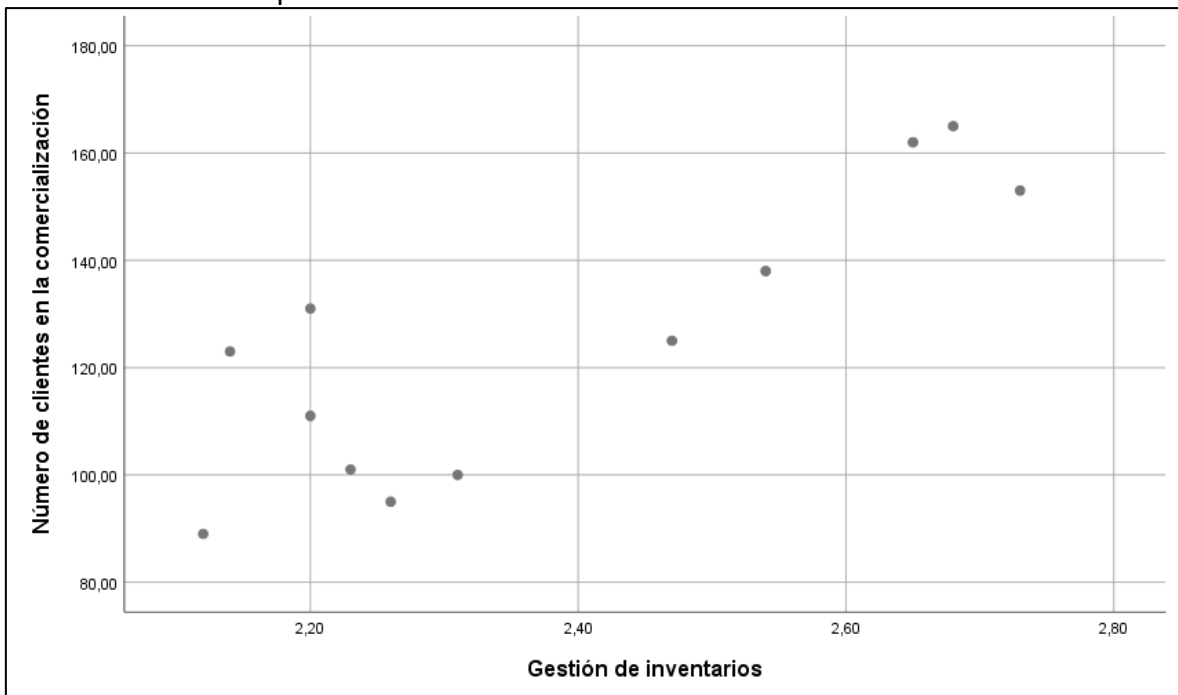
Anexo 03: Captura de pantalla del vaciado de datos en Excel de los registros de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL, respecto a la cobertura de stock en el año 2019.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	NIVELES DE FACTURACIÓN	Monto	Redondeo						
2	Enero	S/221.680,00	221.680						
3	Febreo	S/240.090,00	240.090						
4	Marzo	S/232.750,00	232.750						
5	Abril	S/228.396,00	228.396						
6	Mayo	S/233.530,00	233.530						
7	Junio	S/330.176,00	330.176						
8	Julio	S/330.106,00	330.106						
9	Agosto	S/289.848,00	289.848						
10	Septiembre	S/254.578,00	254.578						
11	Octubre	S/236.598,00	236.598						
12	Noviembre	S/219.174,00	219.174						
13	Diciembre	S/187.096,00	187.096						
14									
15									
16									

Anexo 04: Captura de pantalla del gráfico de dispersión obtenida de software SPSS versión 25. De la Gestión de Inventarios y el Proceso Comercial os de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL.



Anexo 05: Captura de pantalla del gráfico de dispersión obtenida de software SPSS versión 25. De la Gestión de Inventarios y el Número de clientes atendidos de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL.



Anexo 06: Captura de pantalla del gráfico de dispersión obtenida de software SPSS versión 25. De la Gestión de Inventarios y el Nivel de facturación de la MYPE Artesanía Alpaca Fina EIRL.

