



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS
EN LA EMPRESA R & C SOLUCIONES ELÉCTRICAS SRL, JAÉN -
2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

Br. SILVIA AMELIA CORREA CARBONELL

ASESORA:

Mg. JULISSA REYNA GONZALEZ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

JAÉN, DICIEMBRE, 2016

GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN LA
EMPRESA R&C SOLUCIONES ELÉCTRICAS S.R.L, JAÉN – 2016

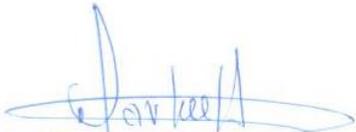
AUTOR



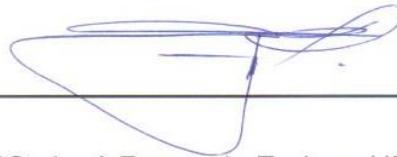
SILVIA AMELIA CORREA CARBONELL

TESISTA

APROBADO POR:



MG. Rafael MARTEL ACOSTA
PRESIDENTE



MG. José Fernando Enrique URBINA
CARRANZA
SECRETARIO



MG. Julissa REYNA GONZALEZ
VOCAL

Jaén, 19 de diciembre del 2016

DEDICATORIA

A Dios por darme la fortaleza
para seguir adelante,
A mis hijos por ser el motivo
de lucha cada día, a mis padres y
hermanas por su cariño y apoyo.
A mi esposo por su amor, comprensión
y estar a mi lado en este gran logro en
mi vida.

Silvia

AGRADECIMIENTO

A Dios por sobre todas las cosas
A la Universidad Cesar Vallejo, por
brindarme
La oportunidad de lograr una carrera
Profesional, así como a todas las
personas
Que me brindaron su apoyo en todo
Momento para cumplir el logro de mis
Metas propuestas

Silvia

DECLARACION JURADA

Yo, **Silvia Amelia Correa Carbonell**, egresada de la Escuela Profesional de Administración de la Universidad Cesar Vallejo, sede Chiclayo, declaro que el trabajo académico titulado: "GESTIÓN DE INVENTARIO PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA R&C SOLUCIONES ELECTRICAS S.R.L. JAÉN – 2016", para la obtención del título profesional de Licenciada en Administración, es de mi autoría.

Por lo tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentado completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Jaén, Diciembre del 2016



Silvia Amelia Correa Carbonell

DNI N° 40398472

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado:

De conformidad con lo establecido por el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y con el objeto de optar el Grado profesional de Licenciado en Administración, pongo a su disposición la presente tesis, titulada: “GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN LA EMPRESA R&C SOLUCIONES ELÉCTRICAS S.R.L, JAÉN – 2016”. Que tiene como objetivo implementar una adecuada Gestión de Inventarios que permita Incrementar las Ventas

El presente informe de tesis está conformado por VIII capítulos:

En el capítulo I. designado INTRODUCCIÓN, se plantea la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas al tema que van a argumentar la investigación, formulación de la situación problemática a investigar, razones que justifican la investigación, la hipótesis que dirigirá el estudio, finalmente los objetivos propuestos.

En el capítulo II. Denominado MÉTODO, que comprende el tipo y diseño de investigación, la matriz de variables, operacionalización, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizados, así como la validez y confiabilidad de las mismas, se ejecutó el método de análisis de los datos.

En el capítulo III. Titulado RESULTADOS, presentando los resultados obtenidos del antes y después de aplicar las estrategias.

En el capítulo IV. Denominado DISCUSIÓN, se realizaron las respectivas discusiones a partir de los resultados obtenidos, teniendo en cuenta las teorías sustentadas en la investigación.

En el capítulo V. designado CONCLUSIONES, se desarrollaron teniendo en cuenta los objetivos planteados.

En el capítulo VI. Nombrado RECOMENDACIONES, a los directivos de la empresa.

En el capítulo VII. Indicado PROPUESTA, elaborando una propuesta en lo que respecta a mejora de la Gestión de Inventarios.

En el capítulo VIII. Señalado REFERENCIAS empleando las bibliografías de los autores en el estudio de la investigación, así como los anexos.

Silvia Amelia Correa Carbonell

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACION JURADA.....	v
PRESENTACIÓN	vi
INDICE GENERAL.....	vii
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT	xii
1.1. Realidad Problemática.....	14
1.2. Trabajos Previos.....	19
1.2.1 A nivel Internacional.....	19
1.2.2 A nivel nacional.....	22
1.2.3. A nivel local	28
1.3. Teorías relacionas al tema.....	28
1.3.1. Gestión de Inventarios.....	28
1.3.2. Inventarios	28
1.3.2.1. Clasificación de Inventarios	29
1.3.3. Técnicas para el Control de Inventarios	30
1.3.3.1. Sistema ABC	30
1.3.3.2. Importancia de los Inventarios.....	32
1.3.3.3. Método Modelo de valoración de Inventarios	32
1.3.3.4. Fases para realizar un inventario.....	34
1.3.3.5. Fases para controlar los inventarios.....	36
1.3.3.6. Las 5 S “japonesas”	37
1.3.4. Ventas	39
1.3.4.1. Incremento de ventas	39

1.3.4.2.	Modelos de Venta.....	40
1.3.4.3.	Mercadotecnia.....	42
1.4.	Formulación del Problema	42
1.5.	Hipótesis	44
1.6.	Objetivo	44
1.6.1.	Objetivo General.....	44
1.6.2.	Objetivos Específico.....	44
2.1.	Diseño de la Investigación	47
2.1.1.	Tipo de estudio.....	47
2.1.2.	Diseño.....	47
2.2.	Variables, operacionalización.....	49
2.3.	Población y muestra.....	50
2.3.1.	Población o universo.....	50
2.3.2.	Muestra	51
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	51
2.5.	Métodos de análisis de datos	54
2.6.	Aspectos éticos.....	55
	RESULTADOS.....	56
	DISCUSIÓN.....	68
	CONCLUSIONES.....	72
	RECOMENDACIONES.....	74
	REFERENCIAS	89
	ANEXOS	93

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: Población.....	55
TABLA 2: Población.....	55
TABLA 3: Niveles del Test de Ventas Antes del Desarrollo de Inventarios.....	62
TABLA 4: Reporte de Ventas de la Empresa R&C Soluciones Eléctricas SRL Año 2015 Antes de la Aplicación de Gestión de Inventarios	64
TABLA 5: Niveles del Test de Ventas Después del Desarrollo de Inventarios.	64
TABLA 6: Reporte de Ventas de la Empresa R&C Soluciones Eléctricas SRL Año 2015 Después de la Aplicación de Gestión de Inventarios	66
TABLA 7: Porcentaje de Mejora y Variación de Ventas.....	67
TABLA 8: Contrastación de Hipótesis	67
TABLA 9: Análisis de la Variable Ventas por Dimensiones.....	68
TABLA 10: Análisis Estadístico según Tipo de Cliente.....	69
TABLA 11: Análisis Estadístico según Sexo.....	69
TABLA 12: Estadísticas de Muestras Emparejadas.....	70
TABLA 13: Comparación de Puntajes Antes y Después de la aplicación De estrategias.....	70
TABLA 14: Prueba no Paramétrica de Wilcóxon.....	71
TABLA 15: Estadísticos de Prueba de Wilcóxon	71

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Nivel de Ventas antes de la Aplicación de Inventarios.....	63
GRÁFICO 2: Nivel de Ventas después de la Aplicación de Inventarios.....	65

RESUMEN

La presente investigación de tipo descriptivo, denominada “Gestión de Inventarios para Incrementar las Ventas en la empresa R&C Soluciones Eléctricas S.R.L, Jaén – 2016”, fue elaborada en una población conformada por 4 clientes internos y 2102 clientes externos, desarrollándose en un periodo comprendido entre los meses de marzo a octubre del presente año, en la empresa en mención la cual se encuentra ubicada en el psje. Las Cidras N° 124 de la ciudad de Jaén.

Se aplicó el estudio descriptivo, el diseño se basó fundamentalmente en la investigación experimental de tipo pre experimental, con una población de 2106 personas en estudio, con una muestra de tipo probabilístico, los instrumentos utilizados fueron, entrevista (Guía de entrevista); aplicada a los clientes internos de la empresa y encuesta (cuestionario); aplicada a los clientes externos.

Finalmente se determinó los siguientes resultados

Se logró Implementar la Gestión de Inventarios que permitió el incremento de ventas; a través de la aplicación de estrategias como fueron la clasificación ABC; así como las técnicas de las 5s japonesas.

Palabras claves: Inventarios, Gestión de Inventarios, Ventas

ABSTRACT

The present research of descriptive type, denominated "Management of Inventories to Increase the sales in the company R & C Solutions Electricals SRL, Jaen - 2016", was elaborated in a population conformed by 4 internal clients and 2102 external clients, being developed in a period comprised between the months from March to October of this year, in the company in which it is in the city. Las Cindra's N ° 124 of the city of Jaen.

The descriptive study was applied, the design was based mainly on experimental research of pre-experimental type, with a population of 2106 people under study, with a sample of probabilistic type, the instruments used were, interview (interview guide); Applied to internal customers of the company and survey (questionnaire); Applied to external customers.

Finally, the following results were determined

Implementation of the Inventory Management that allowed the increase of sales; Through the application of strategies such as the ABC classification; As well as the techniques of Japanese 5s.

Keywords: Inventories, Inventory Management, Sales.