



**UNIVERSIDAD ANDINA**  
**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS**  
**EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS**  
**PROMART JULIACA 2024**

TESIS PRESENTADA POR:

**Bach. YENNY MARIBEL URURI MULLISACA**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
**CONTADOR PÚBLICO**

**JULIACA – PERÚ**  
**2025**




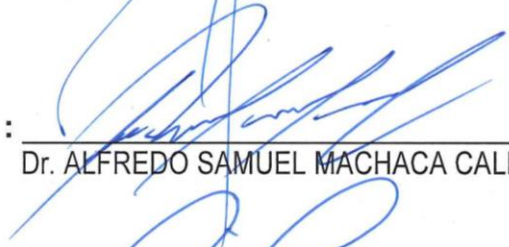
**UNIVERSIDAD ANDINA**  
**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS**  
**EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS**  
**PROMART JULIACA 2024**

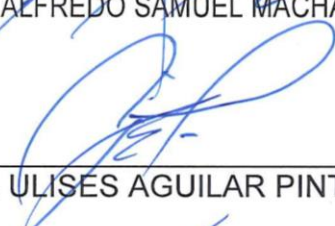
TESIS PRESENTADA POR:  
**Bach. YENNY MARIBEL URURI MULLISACA**


PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

**PRESIDENTE** :   
Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

**PRIMER MIEMBRO** :   
Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

**SEGUNDO MIEMBRO** :   
Dr. ULISES AGUILAR PINTO

**ASESOR DE TESIS** :   
Dr. JESUS MAMANI MAMANI

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN** : CONTABILIDAD ECONÓMICA - P15

**RESOLUCIÓN N° 102-2025-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 24 de junio del 2025

**VISTOS:** El Oficio No 017-2025-DUI-FCCF-UANCV de fecha 24 de junio del 2025, emitido por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el Expediente N° CU – 3623 presentado por el (la) Bachiller: **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, quien **solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación**, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMOCENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

**CONSIDERANDO:**

**Que**, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Y estando**, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** **DECLARAR APTO** para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMOCENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** **NOMINAR JURADOS** para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

Presidente	: Dr. HILARIO CONDORI MAMANI
1er Miembro	: Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
2do Miembro	: Dr. ULISES AGUILAR PINTO
Asesor	: Dr. JESUS MAMANI MAMANI

**ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA** de sustentación como se detalla:

Lugar	: Salón de Grados de la FCCF
Fecha	: VIERNES, 27 de junio del 2025
Hora	: 11:00 a.m.

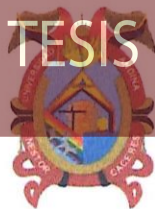
**ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER** que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Jurados	(3)
- Interesados	(1)
- Archivo	(1)

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON  
Decano de la Facultad de Cs.  
Contables y Financieras

**RESOLUCIÓN N° 740 - 2024-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 05 de diciembre del 2024

**Visto:** el Oficio N° 082-2024 emitido por la dirección de la Unidad de Investigación de la Facultad Ciencias Contables y Financieras sobre el **Expediente N° 15849** presentado por el (la) Bachiller: **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, quien solicitan revisión del informe final de la Investigación (borrador de tesis) y el **Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación (borrador de tesis)"** que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional Contabilidad.

**CONSIDERANDO:**

Que, el (la) Bachiller: **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, quien solicita la revisión y aprobación del informe final de investigación (borrador de tesis) titulado: **GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024**, que fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con Resolución N° 276-2024-DUI-FCCF-UANCV-J.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, es necesario dar cumplimiento a la Ley N° Ley 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738; Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

En uso de las atribuciones contenidas a la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R la unidad de Investigación y del Director de la Escuela Profesional de Contabilidad.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema: **GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024**, presentado por el (la) Bachiller: **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos

**ARTÍCULO SEGUNDO:** Ratificar como ASESOR(a) a: **Dr. JESUS MAMANI MAMANI**.

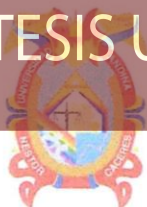
**ARTÍCULO TERCERO:** **DISPONER** que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Jurados (3)
- Interesados (1)
- Archivo (1)



**RESOLUCIÓN N° 276-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 22 de julio del 2024

**Visto:** el Expediente N° 2024-CU-8334 de fecha 05 de julio del 2024, en el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el **Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación"** que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Contabilidad**.

**CONSIDERANDO:**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación de titulado: **GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corrobora la propuesta del (a) **ASESOR (a) Dr. JESUS MAMANI MAMANI**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, presentado por el (la) Bachiller. **URURI MULLISACA YENNY MARIBEL**, en virtud de los considerados expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RECONOCER como **ASESOR(a)** al (a): **Dr. JESUS MAMANI MAMANI**

**ARTÍCULO TERCERO:** **DISPONER** que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
  
Dr. Yudy Huacani Sacasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCCF

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)  
- Archivo (1)



## GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024

### INFORME DE ORIGINALIDAD

16%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

15%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Michigan Technological University Trabajo del estudiante	14%
2	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	1%
3	repositorio.uancv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
4	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Universidad Catolica de Trujillo Trabajo del estudiante	<1%
6	repositorio.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	<1%


[repositorio.unsaac.edu.pe](http://repositorio.unsaac.edu.pe)



### Metadatos Complementarios UANCV

<b>GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024</b>	
<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	YENNY MARIBEL URURI MULLISACA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	77492918
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0002-1327-5807">https://orcid.org/0009-0002-1327-5807</a>
<b>Datos de asesor</b>	
Nombres y apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	02425043
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0006-9857-8231">https://orcid.org/0009-0006-9857-8231</a>
<b>Datos del jurado</b>	
<b>Presidente del jurado</b>	
Nombres y apellidos	HILARIO CONDORI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02385723
<b>Miembro del jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	29433035
<b>Miembro del jurado 2</b>	
Nombres y apellidos	ULISES AGUILAR PINTO
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02295853



<b>Datos de investigación</b>	
Línea de investigación	Contabilidad Económica - P15
Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>Edificio: Empresa Homecenter Peruanos Promart Juliaca</p> <p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: San Román Distrito: Juliaca</p> <p>Latitud: -15.4955639 Longitud: -70.1301009 <a href="https://maps.app.goo.gl/5drdyntstkKG4FZ67">https://maps.app.goo.gl/5drdyntstkKG4FZ67</a></p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Julio 2024 – junio 2025
URL de disciplinas OCDE <a href="https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html">https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html</a> - Librería	<p><b>Ciencias sociales</b> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</a></p> <p><b>Administración pública</b> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02</a></p>



UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

DR. ULISES AGUILAR PINTO  
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCF



## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo YENNY MARIBEL URURI MULLISACA, identificado con DNI  
Nro. 77492918 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional**  
 **Programa de Segunda Especialidad,**  
 **Programa de Maestría o Doctorado**

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación,  Trabajo Académico  
denominada:

GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA  
HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024

Asesorado por: Dr. JESUS MAMANI MAMANI

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

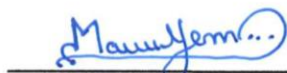
Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 09 de JULIO del 2025

  
Firma del Asesor  
(obligatoria)

  
Firma del Estudiante  
(obligatoria)



Huella



## **DEDICATORIA**

A Dios, que mostrando un nivel divino de perspicacia nos ha dado una existencia cotidiana rebosante de dificultades, tropiezos y caídas, y sin embargo nos ha vigorizado igualmente con la firmeza y las dotes para levantarnos una y otra vez.



## AGRADECIMIENTO

A la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, mi hogar durante los principales tramos largos de mi preparación experta, donde rastree información escolástica, pero además encuentros cambiantes que moldearon mi camino hacia lo que está por venir.

Estoy particularmente agradecido con los extraordinarios educadores de la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, cuya responsabilidad y devoción fueron fundamentales en mi aprendizaje. Sus astutas lecciones me confirieron información especializada, pero además me despertaron y dirigieron en el avance de habilidades básicas y cualidades morales que hoy guían mis actividades expertas e individuales.



## ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	i
ÍNDICE DE TABLAS .....	iv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	v
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	x
CAPÍTULO I.....	1
ASPECTOS GENERALES.....	1
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.2.1. Problema General .....	3
1.2.2. Problemas Específicos .....	3
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.3.1 Justificación teórica .....	4
1.3.2 Justificación práctica.....	4
1.3.3 Justificación metodológica .....	5
1.4. OBJETIVOS .....	5
1.4.1. Objetivo general .....	5
1.4.2. Objetivos específicos .....	5
1.5. HIPÓTESIS .....	6
1.5.1. Hipótesis General.....	6
1.5.2. Hipótesis Específicas .....	6
1.6. VARIABLES .....	6
1.6.1. Variable 1: Gestión de existencia .....	6



1.6.2. Variable 2: Venta de mercaderías: .....	7
1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	8
CAPÍTULO II.....	9
FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	9
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.2. BASES TEÓRICAS .....	23
2.2.1. Gestión de existencias .....	23
2.2.2. Venta de mercaderías .....	26
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	31
CAPÍTULO III.....	34
METODOLOGÍA.....	34
3.1. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN.....	34
3.2. NIVEL Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	35
3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	36
3.4.1. Población .....	36
3.4.1. Muestra.....	37
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	38
CAPITULO IV .....	40
ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	40
4.1. PRESENTACIÓN .....	40
4.1.1. Análisis e interpretación de resultados obtenidos en el cuestionario .....	40
4.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS.....	91
4.2.1. Prueba De Hipótesis 1 .....	92



4.2.2. Prueba de hipótesis 2.....	94
4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	97
CONCLUSIONES .....	99
RECOMENDACIONES .....	100
REFERENCIAS .....	101
ANEXOS.....	110



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las variables .....	8
Tabla 3 La empresa implementa políticas .....	40
Tabla 4 La empresa cuenta con manuales de procedimiento .....	42
Tabla 5 La empresa cuenta con políticas .....	44
Tabla 6 La empresa aplica directivas .....	46
Tabla 7 La empresa aplica políticas .....	48
Tabla 8 La empresa promueve .....	50
Tabla 9 La empresa promueve .....	52
Tabla 10 La unidad de logística .....	54
Tabla 11 La empresa adopta .....	56
Tabla 12 La empresa determina .....	58
Tabla 13 La empresa define .....	60
Tabla 14 La empresa realiza.....	62
Tabla 15 La empresa establece.....	64
Tabla 16 La empresa cuenta con estrategias.....	66
Tabla 17 La empresa promueva .....	68
Tabla 18 La empresa aplica criterios .....	71
Tabla 19 La empresa evalúa las referencias.....	73
Tabla 20 La empresa promueve .....	75
Tabla 21 La empresa .....	77
Tabla 22 Percepción.....	79
Tabla 23 Percepción sobre la evaluación.....	81



### ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 La organización lleva a cabo disposiciones de comprobación de la exactitud de las existencias que fomentan la administración legítima de las mismas. ....42

Figura 2 La organización dispone de manuales de estrategia que facilitan la búsqueda de productos en stock. ....44

Figura 3 La organización cuenta con enfoques que avanzan en la utilización de etiquetas de escáner para distinguir y evaluar la congruencia de los productos almacenados. ....46

Figura 4 La organización aplica mandatos para hacer circular la mercancía en sus centros de distribución y transportes a los clientes con decisión. ....48

Figura 5 La organización aplica los enfoques más extremo y menos stock de productos. ....50

Figura 6 La organización avanza en la auditoría constante de los inventarios de productos para establecer su similitud. ....52

Figura 7 La organización avanza en la ejecución de incesantes revisiones externas para evaluar las existencias. ....54

Figura 8 La unidad de factores coordinados elabora informes mensuales sobre la falta de existencias. ....56

Figura 9 La organización toma medidas correctoras para seguir desarrollando la interacción de las acciones. ....58

Figura 10 La organización decide la cantidad ideal de productos para no quedarse sin existencias. ....60

Figura 11 La organización caracteriza sus objetivos y metas diarios, semanales o mensuales. ....62



Figura 12 La organización realiza encuestas estadísticas para reconocer posibles clientes. ....64

Figura 13 La organización establece el modelo de adquisición y oferta de productos.....66

Figura 14 La organización dispone de técnicas que garantizan la consecución de sus objetivos y metas. ....68

Figura 15 La organización eleva entre las conexiones de la organización para compartir los tratos que los ejecutivos encuentran.....70

Figura 16 La organización aplica modelos de determinación preestablecidos para la inscripción del personal de tratos. ....72

Figura 17 La organización evalúa las referencias y los fundamentos del profesorado de las ofertas. ....74

Figura 18 La organización avanza en la ejecución de programas de alistamiento y preparación para el profesorado de ofertas. ....76

Figura 19 La organización desglosa provisionalmente los atributos de sus clientes previstos. ....79

Figura 20 Discernimiento sobre la organización de productos de administración de existencias en el centro comercial Promart Juliaca focus. ....81

Figura 21 Discernimiento sobre la evaluación de existencias y el avance de la administración de existencias en el centro comercial Promart Juliaca .....83

Figura 22 Impresión de la Administración STOCK en el foco Promart Juliaca. ....85

Figura 23 Impresión de las ofertas de productos en el centro comercial Promart Juliaca.....87



Figura 24 Vista del arreglo de ofertas de productos en el foco Promart Juliaca. ....	89
Figura 25 Discernimiento sobre la Oferta de Producto en el foco Promart Juliaca. ....	91



## RESUMEN

El objetivo principal de la investigación denominada «Administración de Stock y Negociación de Productos en Homecenter Peruanos Promart de Juliaca 2024» fue desmenuzar la relación entre la administración de stock y la ejecución de la negociación de productos de la organización, reconociendo lo que una eficiente administración de stock tiene de inmediato en los resultados del negocio. Para ello, se utilizó un sistema metodológico cuantitativo, a través de la utilización de una encuesta organizada dirigida a un ejemplo de 56 especialistas vinculados a las regiones de acciones y negocios de la organización. El examen de la información se realizó utilizando la conexión de relación de 0,987, excepcionalmente grande ( $p < 0,01$ ), lo que demuestra que existe una conexión extremadamente impresionante entre los dos factores. Estos resultados proponen que la mejora de la administración de las existencias incrementa fundamentalmente los acuerdos, lo que repercute en la eficacia funcional y la fidelidad de los consumidores. Teniendo todo esto en cuenta, se recomienda que la organización siga aplicando sistemas viables de administración de existencias para mantener y mejorar este efecto positivo sobre las transacciones.

**Palabras clave:** Administración de existencias, acuerdos sobre existencias, organización de acuerdos y estrategias de RRHH.



### ABSTRACT

The principal objective of the review named "Stock Administration and Product Deals at Homecenter Peruanos Promart de Juliaca 2024" was to break down the connection between stock administration and the organization's product deals execution, recognizing what proficient stock administration has an immediate mean for on business results. For this reason, a quantitative methodology system was utilized, through the utilization of an organized poll addressed to an example of 56 specialists connected to the organization's stock and deals regions. The information examination was performed utilizing Spearman's connection, which yielded a relationship coefficient of 0.987, exceptionally huge ( $p < 0.01$ ), showing that there is an extremely impressive connection between the two factors. These outcomes propose that enhanced stock administration fundamentally increments deals, hence working on functional effectiveness and consumer loyalty. Taking everything into account, it is prescribed that the organization keep on carrying out viable stock administration systems to keep up with and improve this positive effect on deals.

**Keywords:** Stock administration, stock deals, deals arranging and HR strategies.



## INTRODUCCIÓN

La administración de existencias es una perspectiva básica en la organización de cualquier organización que maneje artículos reales, ya que garantiza que los productos sean accesibles para satisfacer las necesidades del mercado. Como indica Stevenson (2018), la administración competente de las existencias es fundamental para disminuir los gastos de trabajo y desarrollar aún más el beneficio, ya que permite ajustar el gasto de mantener las existencias con la paga obtenida de los tratos. En las organizaciones empresariales, por ejemplo, Homecenter Peruanos Promart, esta perspectiva es urgente, ya que el resultado en los tratos requiere mantener un stock satisfactorio y mantenerse alejado de las rupturas de stock o de la sobreabundancia de stock.

Asimismo, Kotler y Keller (2016) llaman la atención sobre el hecho de que la organización de los acuerdos debe alinearse con la administración de las existencias para mejorar realmente a las variaciones en el interés del mercado. Esto es especialmente importante en áreas en las que el mercado orgánico puede variar rápidamente, como el comercio minorista, donde Promart trabaja con ofertas perdidas y una experiencia de cliente inadecuada, lo que influye en la notoriedad y la dedicación a la marca.

En esta situación única, la investigación sobre los acuerdos de acciones se vuelve importante. Investigaciones anteriores existencias y la ejecución empresarial de las organizaciones (Chopra y Meindl, 2019). Una gran administración de existencias desarrolla aún más la accesibilidad a los artículos, pero además permite una preparación más precisa de las ofertas y



los sistemas de publicidad, mejorando así la seriedad de la organización en la búsqueda.

Por otra parte, los enfoques de RRHH también desempeñan que los sistemas se ejecuten de forma productiva. Ejecutar proyectos de preparación de administración de existencias puede ayudar a desarrollar aún más la precisión en el control y la navegación de las existencias, lo que, por lo tanto, afecta directamente a los acuerdos. En este sentido, las organizaciones que invierten recursos en sus recursos humanos pueden trabajar en la administración interior, pero también en su exposición en el centro comercial.

En este examen, se analizará la relación entre la administración de las acciones y las transacciones de acciones en Juliaca en 2024. El objetivo es mostrar la forma en que una administración eficaz de las acciones puede influir de forma decisiva en los acuerdos, así como investigar el efecto de los enfoques de los activos humanos en esta interacción. Elementos entre estas regiones vitales dentro del entorno industrial actual.



## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Universalmente, el área de los negocios ha crecido esencialmente en los últimos tiempos, efectivo de los ejecutivos y la creación de beneficios, sin tener en cuenta que lo primordial en un negocio es el control de las existencias. Sin una administración adecuada, los recursos de capital invertidos en existencias pueden provocar gastos inútiles, por ejemplo, una capacidad desmesurada o la desgracia de los artículos, lo que influye directamente en el beneficio de la empresa.

Siendo el mundo de los negocios especialmente serio, las asociaciones crecen cada vez más, e innumerables de ellas caen en saco roto y otras se contentan con pequeños beneficios. Esto ocurre debido a la horrenda asociación de recursos y dentro de esto, la administración de existencias es un componente crítico, ya que las existencias esperan una parte significativa en un negocio. La ausencia de un marco de existencias competente puede provocar roturas de existencias o sobrecargas, lo que merma la capacidad de respuesta del



sector empresarial y la fidelidad de los consumidores, que es crucial para la gestión a largo plazo.

En el mercado nacional, la administración de las existencias depende del control productivo de las existencias próximas y activas, limitando los gastos y aumentando los beneficios. Este control incluye la utilización de aparatos mecánicos y marcos de posicionamiento global que permiten a las organizaciones controlar la progresión de los artículos de forma progresiva; mediante la mejora de la cantidad de existencias, las organizaciones pueden reducir los costes relacionados con la capacidad y mantenerse alejadas de las desgracias debidas a la naturaleza obsoleta o al desmoronamiento de los artículos.

Del mismo modo, la administración productiva trabaja con decisiones informadas sobre cuándo y qué cantidad renovar, ajustando las existencias al interés del escaparate y evitando intereses superfluos en inventarios innecesarios. Por consiguiente, la administración legítima de las existencias permite a las asociaciones tener existencias excesivas y sin que los clientes tengan que hacer frente a una deficiencia, como consecuencia de una triste administración de las existencias. Esto es pertinente para mantener la lealtad de los consumidores, ya que un equilibrio legítimo de las existencias garantiza que los artículos estén disponibles cuando se necesiten, desarrollando aún más la confianza y la firmeza hacia la organización.

Asimismo, la administración actividad más ágil y competente, permitiendo a las organizaciones ajustarse rápidamente a los cambios populares y limitar el efecto de posibles rupturas en la red de tiendas.



En el nivel de nuestra circunstancia actual y el ajuste territorial en situaciones actuales la significación de la administración de la acción es esencial en una organización si tiene cualquier deseo de resolver las asunciones del cliente, administración de la acción es ellas una es las tareas previstas del límite, por otra parte llamado «administración de la acción», «administración de la acción» y su desarrollo primario es almacenar y cribar la acción de la asociación en el centro de la circulación.(Morañes, 2020).

La mayoría de las cosas almacenadas el gasto absoluto. Los especialistas afirman que los ejercicios de almacenaje pueden representar el 15% del último gasto de la cosa (Morañes, 2010).

La administración límite, lo que puede producir costes para el gasto completo de la cosa. Al mismo tiempo, se utilizará en general como marco para luchar y obtener más beneficios, por ejemplo, prestando una asistencia más rápida y útil.

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

### 1.2.1. Problema General

¿Cuál es la relación entre la administración de las existencias y las ofertas de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024?

### 1.2.2. Problemas Específicos

¿Cuál es la relación entre la administración de stock y la organización de ofertas de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024?



¿Cómo se relacionan la administración de stock y las estrategias de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1 Justificación teórica**

La exploración sobre la administración de existencias y las ofertas de productos hipotéticamente en la necesidad de comprender cómo la mejora de las existencias puede impactar directamente en la presentación monetaria y funcional de una organización minorista. La hipótesis de la administración de existencias sugiere que la armonía entre la demanda y la oferta es fundamental para limitar los costes y aumentar la fidelidad de los consumidores.

Mediante la investigación y el examen de estas ideas en el marco particular de Promart, pretendemos ampliar el grupo actual de información sobre técnicas de existencias y su efecto en las ofertas y la eficiencia funcional.

#### **1.3.2 Justificación práctica**

De acuerdo con un punto de vista sensato, este examen pretende proporcionar a los supervisores de Promart en Juliaca dispositivos y sugerencias sustanciales para desarrollar aún más la administración de existencias y, por lo tanto, aumentar las ofertas.

Mediante el reconocimiento de las prácticas actuales y sus deficiencias, las actualizaciones se pueden llevar a cabo para mejorar la progresión del producto, disminuir los gastos funcionales, y

mantenerse alejado de las desgracias debido a la falta de existencias o sobrecarga. Esto no sólo aumentará la productividad.

### **1.3.3 Justificación metodológica**

Las existencias y su relación con las operaciones en Promart Juliaca. Utilizando estrategias cuantitativas y subjetivas, se recopilará información exacta sobre los niveles de existencias, los tiempos de renovación, los volúmenes de ofertas y la lealtad de los consumidores.

El examen de esta información dará una perspectiva completa y detallada de las tareas de la organización, trabajando con la prueba reconocible de ejemplos y regiones para el desarrollo. Este enfoque exhaustivo y organizado garantizará que los descubrimientos sean sustanciales, fiables y apropiados en entornos comparables.

## **1.4. OBJETIVOS**

### **1.4.1. Objetivo general**

Establecer la relación entre la administración de stock y la oferta de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

Decidir la relación entre la administración de existencias y la organización de ofertas de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.

Disecionar la relación entre la administración de stock y las estrategias de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.

## 1.5. HIPÓTESIS

### 1.5.1. Hipótesis General

La conexión entre administración de stock y ofertas de productos es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.

### 1.5.2. Hipótesis Específicas

La conexión entre la administración de existencias y la organización de ofertas de productos es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.

En Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024, la administración de existencias está directamente relacionada con las estrategias de RRHH.

## 1.6. VARIABLES

### 1.6.1. Variable 1: Gestión de existencia

#### **Definición conceptual:**

Como indica Espinoza (2019), La administración de existencias se significa recursos fluidos, ya que influye en la suma accesible, pero adicionalmente beneficia disminuyendo los costos de acopio y limitando peligros, por ejemplo, tergiversación, robo o daño, garantizando que no se pierdan negocios por ausencia de existencias.

#### **Definición operacional**

La administración de existencias alude a la forma más habitual de controlar y mejorar los niveles de existencias de una organización, garantizando que haya existencias suficientes para satisfacer las



necesidades y limitando al mismo tiempo los gastos de almacenamiento y los peligros de caducidad.

## **1.6.2. Variable 2: Venta de mercaderías:**

### **Definición conceptual**

Como indica Quiroga (2017), el tablero de ofertas de acciones es un ciclo poderoso que incluye la cooperación de diferentes componentes dirigidos hacia el avance de las ofertas. Su objetivo principal es la fidelización del consumidor, y depende de estándares como, por ejemplo, la orientación al cliente, la viabilidad del grupo de alcance, la mejora de la interacción empresarial y la preparación e inspiración del personal.

### **Definición operacional**

Según Pertone (2019), el consejo de administración es importante en el ciclo empresarial, en el que el supervisor del proyecto dirige el grupo, define los objetivos, diseña y gestiona el ciclo empresarial para garantizar.

### 1.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

**Tabla 1** Operacionalización de las variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Valoración	instrumento
X= Gestión de existencias	<b>Recursos El consejo</b>	Disposiciones de control Manuales de estrategia		
	<b>Evaluación y mejora de las poblaciones</b>	Utilización de identificaciones normalizadas Pedidos Disposiciones de mayor y menor stock de productos Auditoría persistente de los inventarios de productos Ejecución de revisiones externas Informes mensuales de insuficiencia de existencias Interacción de existencias Cantidad ideal de productos	1=Nunca 2=A veces 3=Siempre	Cuestionario
Y= Venta de mercaderías	<b>Acuerdos</b>	Objetivos y metas Estudios estadísticos		
	<b>Planteamientos de RRHH</b>	Ciclo de negociación de valores Metodologías de negociación Relaciones entre organizaciones Perfil profesional Normas de determinación Evaluar las referencias y los fundamentos del profesorado Alistamiento y preparación de programas para el personal de platos Atributos de sus posibles clientes	1=Nunca 2=A veces 3=Siempre	Cuestionario

Nota. Datos propios.



## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

#### 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

##### INTERNACIONAL

Yepez (2023) Este estudio se hizo valuación y valoración de inventarios de la tienda de artículos para el hogar Colossal Market, manteniendo las normas adecuadas para los ciclos contables de control de productos y existencias. Se utilizó una técnica de trabajo práctica, incluyendo reuniones para comprender mejor el control de existencias de los ejecutivos. El examen, implicaciones de diversos fabricantes y normas pertinentes para el registro y la valoración de las existencias. La encuesta se basó en la sublínea de evaluación «Posición financiera y directiva y obligación social». Progresivamente, se fue reconociendo la deficiencia de una partida en la organización, aplicando puntos de corte, gastos y cambios fundamentales.

Murillo (2023) Los resultados, sostenidos por indicadores relacionados con el dinero y la utilización el frenesí por ocuparse de estas cuestiones para garantizar la capacidad. En cuanto a la administración de las existencias, en 2022 se observa un enorme



descenso. Esto muestra que las cosas en la comunidad de dispersión, la eficiencia. Los descubrimientos se basan en los objetivos comunicados y complementan. Se recomienda la ejecución de una estructura convincente y enfoques de restauración más exactos. Con respecto Examen Rápido en 2022 frente a 2021. De todas formas, esta mejora debería contrarrestarse almacenando el tablero. Se propone dirigir un estudio sobre las ventajas de reservar efectivo antes de emprender enormes cambios en la gestión.

Choto (2023) El objetivo de este examen orientado al contexto era separar asociación, se realizó una evaluación cuali-cuantitativa ocupándose de la información no contable, y ocupándose de la información cuantitativa de incorporación. Giró en varias, restableciéndose a tramos habituales. Esta reducción mismo año, reenergizándose previsiblemente, propone problemas en la administración del stock, competente, ya que actualmente no demanda suficiente producto a los proveedores, lo que provoca que no se cubra todo el stock solicitado. Esto hace un bungle entre mercado orgánico, dejando mucha petición descuidada hacia el final del año. Un enfoque más proactivo y orientado al mercado permitirá a Almacén Babahoyo trabajar en su competencia funcional y estar mejor a la altura de las expectativas de sus clientes.

Calderon (2019), Se presumió que las Operaciones El tablero impacta en el aseguramiento del gasto de oferta, quedando el gasto aún en el aire por parte de la organización más alto que no fijado en piedra por la propuesta. Además, la organización Naylamp SRL no está



de acuerdo con la interacción de manera competente por lo que es importante para esquematizar la forma más común de compra y difusión de las mercancías de los almacenes, esto impulsa a las organizaciones empresariales para desempeñar con éxito los factores coordinados el ciclo de la junta dentro de sus centros de distribución, y tener un control de las fuentes de información, el almacenamiento y el resultado de sus mercancías, la aplicación de estrategias de valoración que nos permiten decidir con precisión el gasto de las ofertas de sus artículos vendidos, en consecuencia, lograr un beneficio más genuino.

Ballena (2020), Muestra que han hecho modelos de administración de existencias que se han aplicado a las tres organizaciones diseccionadas por su movimiento empresarial para obtener actualizaciones críticas sobre la administración de existencias en curso en la que la edad de valor significativo para la organización, el control y la dinámica sobre los inventarios asumen una parte clave. Se razona además que la administración de existencias en la organización Ferronorte SAC mediante la utilización de «límites de cantidad» produciría límites completos por la economía de escala, tales límites son más que el incremento de presentar la solicitud y mantenerse al día con las existencias, disminuyendo el gasto absoluto. Por otra parte América SAC, la utilización de la EQQ muestra que suponiendo que se soliciten mayores cantidades hay menos solicitudes, 15 el resultado son menores costes así como saber cuando poner la solicitud sin la vulnerabilidad de no estar disponible y cargar. Por otra parte, para finalizar la organización Lambayeque SAC, con un uso similar del EQQ



de creación, la línea o niveles de creación se perciben como la recurrencia o temporada de renovación, o al menos, con qué frecuencia o cuando el jefe de creación tiene algún control sobre la cantidad y recurrencia de creación, tomando como información las compras y resultados de materiales, para esta situación al ser una organización ensambladora, la estimación se centra en los niveles de creación.

### **A NIVEL NACIONAL**

Espinoza (2020) investigación es elegir la asociación estrategia cuantitativa. Se utilizó la revisión como técnica global, con la inversión del estudio como artilugio individuos, lo que supuso una prueba de evaluación. Los resultados demostraron áreas de fortaleza para a, que la administración legítima de acciones puede limitar esencialmente las desgracias. La investigación descubrió que, si se llevan a cabo prácticas eficaces de control de existencias, se reducen la sobreabundancia y el despilfarro, lo que repercute directamente en la disminución de las mermas. Esto sugiere que las organizaciones, por ejemplo, productividad y competencia funcional mediante una gestión rigurosa de las existencias. La conexión positiva entre estos factores pone de manifiesto la importancia de mantener un marco de existencias eficaz para evitar desgracias inútiles y mejorar los activos accesibles.

Menchola y Rodríguez (2023) La inspiración de esta evaluación fue poner de manifiesto la organización de las existencias a través de un sistema de revisión periódica para medir y disminuir el supercoste



de existencias presente en una asociación de medicamentos. La revisión, con un plan previo que incorporaba un pre-test y un post-test, se aplicó a un ejemplo realizado a partir de los gastos de stock registrados durante mucho tiempo un examen de los factores clave y una prueba gastos de pedido y de capacidad sumaban S/20.537,34 y S/13.006,37 exclusivamente. Sea como fuere, tras la ejecución de la auditoría intermitente (Modelo P). Este enorme cambio supuso una reserva de fondos del 7,7% en los costes de solicitud y un gran 83,82% en los costes de almacenamiento. Los resultados mostraron un mayor desarrollo de la eficacia en la administración de existencias, pero además produjeron amplios fondos de reserva monetarios para la organización, destacando la importancia de adoptar técnicas de administración de existencias más organizadas y ocasionales en el área de los medicamentos.

Lima (2023) El objetivo general de la evaluación fue elegir la asociación de una persona ilustrativa correlacional transversal. Se completó sobre la base de una población de evaluación de 50 especialistas; la metodología de revisión y un estudio se utilizaron como artilugio para recopilar los datos centrales. El resumen fue aprobado por el juicio de Ace, y para concluir su calidad constante se dirigió una prueba piloto totalmente apoyada por 20 personas desvelaron una asociación alta y básica organización útil de la asociación D'Rose Concesiones E.I.R.L., significación (separada) de 0,000. Se partió de la base de vital para la organización útil, ya que al restringir los costes y desarrollar aún más la organización de



existencias en el lugar de difusión, se pueden tomar mejores decisiones sobre los límites, se puede satisfacer la demanda con mayor eficacia y, por lo tanto, se puede garantizar un desarrollo coherente en la ejecución empresarial. un control de existencias estricto y muy supervisado como técnica crítica para la productividad y los logros funcionales de una organización, demostrando que la administración legítima de las existencias disminuye los costes, pero además los desarrolla aún más.

Malpartida et al; (2023) en el planeta, y particularmente general provocada por la Covid para manejar adecuadamente sus tratos. La inspiración esencial que impulsó negocio electrónico en el tablero de transportes en la tienda de negocios minoristas de Gamarra (Lima-Perú) durante 2021. Cada uno de los factores de auditoría se dividió en tres perspectivas para una mejor comprensión; por ejemplo, la variable de negocio en línea se dividió jefes de organización se dividió en atención al cliente, fidelidad del comprador y difusión. Fundamentalmente. Los miembros fueron 100 visionarios de negocios en miniatura del distrito empresarial objeto de estudio, inequívocamente relacionados con asociaciones formales que utilizan negocios en línea, a los que se administró un resumen de 18 preguntas con opciones de valoración en escala Likert. Tras la manipulación y el análisis de la información, se observó que existía un impacto básico entre el negocio electrónico y los principales tratos ( $p < 0,05$ ), confirmado por un coeficiente de prueba de 0,752 obtenido por recaída directa. Este resultado pone de relieve que la recepción de canales



avanzados de ofertas, procedimientos de promoción basados en la web y marcos de datos competentes en conjunto desarrolla aún más la atención al cliente y el cumplimiento, así como la dispersión de artículos, lo que refleja ofertas más viables y productivas el tablero en el entorno de negocios en línea.

Edquen (2019), En este estudio la organización DEL AGUILA ESTRUCTURA S.R.L., no cuenta con una administración de stock satisfactoria, por lo que generalmente necesitan materiales e insumos en el centro de distribución, esto provoca desgracias financieras. Para ello, se realizó una percepción superficial en la organización y se observó que existe una necesidad crítica de completar un control de stock satisfactorio los ejecutivos para ampliar la productividad de la organización. Se supone que el proceso de gestión de existencias se lleva a cabo en relación con las áreas de ejecutivos, organización y centro de distribución, y suponiendo que una de ellas se posponga, se pospone todo el proceso de presentación. En consecuencia, es importante mantener una preparación y administración de existencias suficiente en los centros de distribución para abastecer a los trabajadores de materiales y suministros en los momentos mencionados y así evitar retrasos.

Arciniegas (2020), Precisa que se espera de un control de existencias potente que haga frente a la rotación de piezas más extrema y a un volumen de negocio elevado con la menor especulación imaginable, y que, sin embargo, tenga la opción de satisfacer un alto nivel de necesidades de los clientes con su accesibilidad. Mantener



una cantidad excesiva de existencias supone un coste inútil. Por otro lado, carecer de existencias provoca la decepción de los clientes y hace que la protección frente a los tratos sea muy difícil de sobrevivir. Asimismo, gracias a este trabajo, se ha elaborado un modelo de actuación brillante que se aplicará para que la organización logre los objetivos clave que se ha fijado, que son los siguientes: aumentar el nivel de accesibilidad de piezas adicionales en un 5% anual, incrementar los acuerdos en un 10% cada año y crear un conjunto de datos de clientes y utilizar estos datos para proporcionarles ayuda de calidad para satisfacer sus necesidades. Se han establecido los procedimientos (actividades) y las estrategias (técnicas) para alcanzar cada objetivo, que se resumen en el entramado de la organización de trabajo y en el plan de coherencia de la organización de trabajo. También se ha elaborado el modelo de seguimiento de la organización funcional, que presenta los indicadores de coherencia de las actividades relacionadas con cada objetivo y los ingresos del plan financiero de gastos de la organización funcional. El informe argumenta que los inventarios de piezas de repuesto son una operación importante, ya que las ventas de piezas de repuesto ofrecen unos ingresos netos más elevados que las ventas de hardware.

Reino (2019), Este estudio demostró que la administración de existencias son estrategias, metodología utilizada en el control de materiales, yendo desde la solicitud de pedido hasta la puesta en marcha que incluye una progresión de ciclo a través del cual tiene que pasar y debe ser controlado a través de una administración



competente. Por esta razón se llama administración de existencias y muestra los asuntos centrales que deben ser considerados como gastos, solicitud, naturaleza de la administración. Administración de existencias depende de trabajar con la administración de inventarios a gerentes de finanzas, consecuentemente permitiendo a la organización disminuir costos, tener las existencias importantes para la lealtad del consumidor, y suministrar trabajo en la progresión funcional de existencias.

Acero (2020), El objetivo general de esta investigación es proyectar un sistema que garantice una eficiente administración de existencias en las organizaciones que comercializan y transportan artículos plásticos, explícitamente en la organización Distribuidora Surtir S.A.S., lo que permitirá conocer el curso de la administración de existencias de la organización y así reconocer los problemas que generan mayores gastos y menor productividad a la organización para evaluar la efectividad del proceso de administración de existencias. Se infirió que con una administración de existencias superior, será factible normalizar el proceso de flujo de materiales, desde la sustancia natural hasta el artículo terminado, lo que propiciará no tener sobreabundancia e inventarios descontrolados y de esta manera tener una administración de existencias superior y una mejor productividad.

Alberto (2022), El objetivo de este examen era decidir el impacto de la ejecución de la administración de existencias en los costes de capacidad en una organización farmacéutica. Para ello, se aplicó un sistema pre-exploratorio sobre un ejemplo considerado por los registros



de stock de ítems de medicamentos a medio año de la ejecución de la mejora. Adquiriendo, el gasto estratégico de tratos fue de administración de existencias con la estrategia de caracterización ABC, 5'S, enfoques y controles, normalización y un plan de preparación. Luego, en el postest, el gasto por unidad guardada fue de S/7.02, el gasto por metro<sup>2</sup> del centro de distribución gasto calculado de repartos fue de 9.00%, logrando una mejora general, asimismo, se certificó la teoría con la prueba medible de esteem de importancia  $0.014 < 0.05$ , razonando que, la ejecución de la administración de stock disminuye los costos de capacidad en un MSE del área de medicamentos.

Gómez (2020), Construcción Ingeniería Sólida Ltda. Ampliación de la eficacia en la administración de existencias mediante un marco de existencias para disminuir los costes en el área de operaciones coordinadas, que estaba comprometida con el desarrollo de obras comunes en Bogotá, Colombia. Los resultados mostraron que el nivel de ingresos de explotación (Peacock), que no se establece totalmente aislando los ingresos completos por todas las operaciones realizadas en un periodo determinado, se expandió bien en un 15,9% debido a la disminución de los costes en contraste con los meses anteriores a la ejecución del marco, cuando había unos ingresos de explotación del 3,9%. Para llevar a cabo un control satisfactorio de las existencias y evitar gastos significativos al solicitar productos sin la suficiente proyección e investigación, se decidió que las organizaciones debían seguir desarrollando sus técnicas de administración de existencias. Esto les permitirá diseñar los requisitos previos de material adecuados



con el registro satisfactorio de las fuentes de datos y los resultados de cada material.

Morales (2021), Su objetivo era seguir desarrollando la administración de las existencias y del centro de distribución los costes de las operaciones coordinadas. Como resultados se obtuvo que es factible ampliar el plazo de existencias a 4 días, aumentar la rotación de productos a 6 veces cada año, disminuir la edad de las existencias al 5%, disminuir el valor financiero de las existencias al 11%, trabajar en la exactitud de las existencias al 6%, disminuir el gasto, de igual manera disminuir el gasto de las operaciones planificadas de acuerdos en un 12%. Además, se utilizaron la organización de artículos según el entramado ABC de Krajlich, el formato de almacén, las 5S, la estrategia de existencias y la preparación de los trabajadores.

### **A NIVEL REGIONAL**

Salas (2024) Se aplicó una técnica lógica y separada con una filosofía. Las estrategias de recopilación de información incluyeron reuniones y resúmenes a un ejemplo de 32 trabajadores de varias regiones de la organización. Utilizando el procedimiento cuantificable Rho de Spearman, se diseccionó la asociación entre los elementos de organización de la actividad y la ejecución una conexión muy alta entre la actividad de la junta y la ejecución. Además, el indicador de importancia fue de 0,000, por debajo del extremo de 0,05, afirmando una asociación rápida y colosal entre estas variables. En consecuencia, se presume.



Condori (2023) El objetivo clave de esta investigación fue elegir el ritmo de control de existencias internas en la eficiencia relacionada con el dinero de las PYME de hardware en Puno, 2023. Utilizando un procedimiento concentrado en un ejemplo organizaciones tenían un control interno deficiente, lo que repercutía negativamente en su administración y ejecución monetaria. El 44% mostraba un control interno normal, con ensayos establecidos pero con oportunidad de mejorar, mientras que el 36% tenía un control interno competente, avanzando en activos y trabajando realmente. Se sugiere que las organizaciones con un control desafortunado ejecuten marcos satisfactorios, comprobando los avances, estrategias claras, preparación del personal y supervisión ordinaria para seguir desarrollando la administración de existencias y su efecto en la productividad.

Flores (2019), Su objetivo fundamental es decidir el impacto de las operaciones del tablero en el beneficio del trabajo de las organizaciones en la ejecución de campamentos para el área minera en Lima Metropolitana, razón por la cual se centra mayormente en ampliar la productividad de la organización de manera constante. La importancia de este proyecto de exploración es dar respuestas electivas para tratar los difíciles temas que están surgiendo en la actualidad. Su especulación que espera probar es: Las operaciones del tablero impactan fundamentalmente en la productividad de las organizaciones que tienen alguna experticia en la ejecución de campamentos para el área minera la filosofía, el tipo de exploración es



atractiva, El fin que presento se centra alrededor de: Estrategias el tablero en un nivel sensato de organizaciones no envuelve los ciclos y tareas importantes para dar al cliente el artículo correcto, en la cantidad necesaria y en circunstancias suficientes, lo que impacta esencialmente el beneficio monetario.

Alberca (2020), El objetivo principal de la revisión es trabajar en beneficio de las necesidades de la organización, cumplir con su giro y avanzar en su situación en el mirador, por lo que es difundir la palabra acerca de las cuestiones primarias y dar respuestas adecuadas para aumentar su productividad. Su motivación es idear nuevas metodologías y formas de seguir desarrollando la ejecución empresarial de forma organizada y convincente. La especulación que planea probar es que el aumento de la productividad trabajará en las ventajas y el progreso de la organización, así como con respecto a sus propietarios, representantes y clientes; llegando a su vez de los acontecimientos y el área en el puesto de observación, a través del trabajo satisfactorio y técnicas de asociación. Según Basics of Corporate Money nos permite saber que: Beneficio es el rendimiento, beneficio que produce una organización. Se llama administración productiva de una organización la que sólo mantiene una distancia estratégica de las desgracias, pero además permite obtener un beneficio, un exceso sobre cada uno de los costes de la organización. La productividad retrata la competencia monetaria del trabajo realizado por la organización. El fin vino a los centros alrededor del mercado se concentran en eso añadido para distinguir el punto para la nueva rama



para comenzar su movimiento financiero, permitiendo a los compradores o a los mayoristas pasados para tener admisión simple para conseguir los artículos que requieren.

Mendoza (2023), El trabajo en curso de adecuación pericial es para lograr el título pericial de Contador Público en el Colegio Lamentablemente Peruanas, la motivación por la cual se ha elegido escoger el tema es que debido a la experiencia adquirida desde la obtención del bachillerato correspondiente a la región contable generalmente en el área empresarial, Particularmente en la organización Worldwide Automotriz donde se examinan temas en los registros y el consejo de contabilidad de las cuentas, se ha visto que la organización ha disgustado definitivamente trata de los ejecutivos y el control interior de las existencias que traen los datos de la organización no da datos precisos y actualizados y los ejecutivos para la navegación.

Misari (2019), Donde el creador tenía como objetivo amplio: Establecer en la remota posibilidad de que el control interno de las existencias afecta a la administración de las organizaciones de fabricación de calzado en la región de St Nick Anita. Sistémicamente se aplica el tipo de incitación, el ejemplo fue ajustado por 40 personas, eso es lo que al final razonó el creador: El control interno de inventarios es un componente decisivo en la mejora financiera de las organizaciones en el área de fabricación de calzado. El restablecimiento constante de un registro de artículos eficiente permite un cálculo y una evaluación superiores del transporte y la oferta de



artículos fabricados. La evaluación real ocasional tiene en cuenta la imprevisibilidad de los artículos, el examen de las existencias sin creación crítica y, en consecuencia, la ejecución de esfuerzos publicitarios sólidos para evitar el despilfarro en la empresa. La ejecución de una administración de existencias viable será la premisa y el respaldo del éxito empresarial de los ejecutivos y del avance que se derivará de ello.

## 2.2. BASES TEÓRICAS

### 2.2.1. Gestión de existencias

Como indica la Norma Contable Global:

Son activos que permanecen accesibles para ser obtenidos en el curso común de la acción empresarial; durante la hora de creación con vistas a dicha actividad; en el patrón de creación o en el stock de las organizaciones. (p. 2)

Los activos que posee una asociación y que están disponibles para su compra. Esto incorpora mercancías terminadas preparadas disponibles para ser compradas, mercancías en fase de creación que finalmente se venderán, y materiales o suministros necesarios para el desarrollo de productos o la organización de administraciones.

Podemos caracterizarla como «la disciplina responsable de organizar, dirigir y regular la progresión de los productos, artículos y existencias de una organización».

Incorpora todas y cada una de las tareas que dirigen la progresión de los productos como la recolección, el área, la capacidad,



el picking, el prensado y el transporte; lo que implica la administración del material y los RRHH, el control de los marcadores, el pensamiento crítico y la organización.

Además, en correspondencia con los ejecutivos, debe fundarse en una progresión de normas esenciales cuyo objetivo sea la asociación y la utilización más extrema del espacio, la disminución del trabajo, la administración de las existencias o la coherencia con el nivel de ayuda.

Una administración eficaz de las existencias es vital para garantizar que la organización mantiene una armonía adecuada entre la accesibilidad de los artículos y la limitación de los costes de almacenamiento. Esto no sólo garantiza que la organización pueda inmediata, sino que además mejora la utilización de los activos y disminuye el riesgo de antigüedad o sobreabundancia de existencias.

### **2.2.1.1. Administración de bienes**

Lütkemeyer (2017) Resource the board alude al curso de supervisar con éxito recursos inconfundibles e inmateriales. Incorpora la preparación, asociación y control de los recursos físicos, monetarios y de RRHH para ampliar el aterrizaje de los ejecutivos hasta la administración esencial de los recursos monetarios y heredados.

En el ámbito empresarial, la gestión de recursos incluye, el apoyo y el comportamiento de los recursos para agilizar la ejecución y limitar el riesgo. En el ámbito público, se centra en la administración productiva de los activos y asistencia social y gubernamental. La gestión de los recursos abarca también los aspectos jurídicos,



financieros y morales, garantizando la coherencia administrativa y recursos de los ejecutivos.

La Organización de Mercancías o Activos Reales puede considerarse como la parte de la disciplina de Organización que es responsable de concentrarse en la adquisición, el consejo, el control y el seguimiento de los activos materiales utilizados en una asociación para la mejora de su curso útil de trabajo y productos. Del mismo modo, como dispositivo de administración, proporciona instrumentos útiles para una preparación decente de la adquisición de mercancías, un paso correcto y una administración ideal de las mismas en el establecimiento.

### **2.2.1.2. Evaluación y optimización de inventarios**

Franco (2017) La evaluación y mejora de las existencias es excepcionalmente pertinente para garantizar la eficacia funcional y monetaria de una organización. Implica estrategias, por ejemplo, la investigación ABC para ordenar los artículos según su efecto en los gastos y las ofertas, y la ejecución de marcos de administración de existencias que garanticen niveles ideales de existencias.

Además, la mejora incorpora la utilización de técnicas como el JIT (in the nick of time) para reducir la abundancia de existencias y limitar los costes de almacenamiento. La evaluación constante de los intereses, la comprobación de las fluctuaciones del mercado y el cambio de las estrategias de recarga son fundamentales para mantener inventarios ajustados y garantizar la accesibilidad de los artículos a los clientes.



Como sabe cualquier jefe de empresa, la racionalización de las existencias es una parte especialmente problemática de la red de producción de los ejecutivos, ya que está indefensa ante innumerables elementos, como patrones sociales, peculiaridades normales, cuestiones legislativas, asuntos financieros y contendientes (por poner algunos ejemplos). En el momento en que se produjo, la pandemia estaba en la base de todas las perturbaciones de la red mundial de tiendas, y arrojó luz sobre la imprevisibilidad de los ensayos habituales de la red de producción.

Además, cuando los compradores esperaban recibir los envíos en un plazo posiblemente superior a siete días, las organizaciones podían arreglárselas con varios centros de distribución. Sin embargo, hoy en día, el impacto de Amazon hace que el transporte en el mismo día o en 24 horas sea un interés creciente de los clientes. Esto afecta enormemente a la racionalización de las existencias, ya que ahora las empresas deben contar con numerosas comunidades de transporte y supervisar las existencias de varias zonas. Por último, las compras a través de Internet han alcanzado un nivel insuperable y la fiabilidad de las marcas se ve mermada por la expansión de estas opciones. Esto ha provocado unos niveles de competencia fenomenales y una disminución de los ingresos netos y los errores.

### **2.2.2. Venta de mercaderías**

Quiroga (2017) subraya que la organización de jefes es un ciclo extenso que incorpora algunos factores, siendo básico. El negocio de jefes envuelve puntos de vista, por ejemplo, dirección de clientes,



estrategias de negocios, procesos de negocios, acompañamiento de grupos e inspiración, todos situados para avanzar en cada fase del ciclo de negocios y de esta forma incrementar realmente los negocios.

La venta de acciones se ve como una progresión de actividades vitales ejecutadas en cada fase del ciclo de negocios, estas actividades están destinadas a desarrollar constantemente la interacción de negocios y satisfacer con éxito a los clientes. Esto impulsa el desarrollo de los tratos, pero además fortalece, garantizando una ventaja sostenible.

Los rendimientos de la oferta de artículos nuevos o utilizados sin cambio a los mayoristas, cuya propiedad es la propiedad selectiva de la organización. Incorpora la oferta del producto de la organización a través de personas ajenas que se manifiestan en todo el curso de planificación, trato y surtido del producto.

Pertone (2019) acentúa que la administración de acuerdos es clave para el ciclo empresarial de una asociación. Los supervisores de proyectos asumen un papel vital en la conducción de la fuerza de tratos, estableciendo objetivos jerárquicos, gestionando el ciclo de tratos y garantizando una ejecución potente de los sistemas de grupo. El grupo de alcance asume presentación influye organización y es fundamental para el logro y la productividad a largo plazo.

El grupo de divulgación cumple los objetivos comerciales, pero además actúa como interlocutor principal con los clientes, supervisando las conexiones y satisfaciendo sus necesidades. La capacidad del grupo para adaptarse a las peticiones de los clientes, cumplir las



estrictas directrices de atención al cliente y alcanzar los objetivos característicos de las operaciones demuestra la seriedad de la asociación y su desarrollo.

### **2.2.2.1. Planificación de ventas**

Padilla (2019) señala que la organización de acuerdos incluye la previsión de posibilidades para hacer frente a factores erráticos y externos, por ejemplo, cambios financieros, legales o administrativos que podrían afectar a los acuerdos. Un plan de negocios utiliza los objetivos que deben alcanzarse en un plazo muy breve y establece los sistemas esperados para lograrlos, proporcionando un manual inequívoco para la actividad y la variación a pesar de los desafíos.

Además, la organización de operaciones cuantificables, así como distinguir los activos y las estrategias que se esperan para alcanzarlos. Esto no sólo funciona con la organización de esfuerzos dentro del grupo de alcance, sino que además ayuda a la asociación con un plan de mejora para aprovechar al máximo las puertas abiertas que surgen y aliviar posibles peligros.

Un plan de negocios es un registro que contiene datos sobre el objetivo empresarial, el grupo de interés y los activos de una organización. Asimismo, pone de manifiesto el diferencial de su artículo o administración frente a la oposición. Recuerde que la falta de un plan de negocios perjudica sus beneficios hasta en un 10%.

Para Douglas (2021), un método de negocio es una parte fundamental desarrollada por el grupo de alcance para calibrar los futuros acuerdos en general. Este ciclo incorpora la identificación de los



lugares básicos, la fundación de los objetivos de los tratos, las técnicas para lograrlos y las estrategias funcionales esenciales. La planificación y sistematización de los negocios permite a las organizaciones tratar realmente sus objetivos en diferentes regiones y procedimientos dentro de la red de tiendas, garantizando una administración fluida y productiva.

Ejecutar una estrategia de acuerdos adecuada sirve para diseñar con precisión los acuerdos, pero además mejora los activos y trabaja en la productividad funcional. Esto garantiza que todos los grupos asociados a la red de tiendas estén alineados con los objetivos esenciales y a la rápida adaptación a los cambios en el entorno o en las condiciones empresariales.

### **2.2.2.2. Políticas de recursos humanos**

Caurin (2018) Los enfoques de RRHH son clave para dirigir las actividades y formas de comportamiento de los trabajadores dentro de una asociación. Estas metodologías gestionan los puntos de vista, pero además establecen directrices sobre el conjunto de principios. Básicamente, tratan de normalizar los ensayos y garantizar la coherencia en el enfoque de trabajo.

Las estrategias de RRHH son un conjunto de medidas para coordinar, supervisar y dirigir los recursos humanos de una organización. En general, un registro contiene las medidas de contratación, compensación y ventajas, preparación, ventajas sociales, entre otras.



Facultar a los ejecutivos a través de estrategias de RRHH permite a una organización garantizar que cuenta con un grupo de trabajo que le ayuda a ampliar su eficiencia de forma constante y, de este modo, su seriedad en la búsqueda.

También fomenta la creación de marca del responsable de una organización y el trabajo sobre su imagen como empresa, que también es fundamental para mantener y alistar las capacidades. Las estrategias de RRHH trabajan además para reforzar la conexión comúnmente provechosa entre organizaciones y representantes.

Disponen efectivamente de convenciones homogéneas en cuanto a reclutamiento, reglas de determinación de personal, pasos de incorporación, ventajas, ocurrencias y ciclos explícitos que permiten hacer una corriente autoritaria con la facultad; por ejemplo, cuáles son los movimientos hacia excursiones de demanda, cómo alistarse para la preparación, cuáles son las etapas o canales de correspondencia interna, entre otros.

Asimismo, informan sobre normas específicas de dirección que ayudan a garantizar una sólida conjunción en el lugar de trabajo.

Toda estrategia de RRHH debe alinearse con los intereses y objetivos esenciales de la organización. Esto sugiere que las metodologías no deben ser exclusivamente claras y explícitas, sino además adaptables para ajustarse a los elementos cambiantes del clima laboral y empresarial. Esto establece normas para la capacidad humana de la junta, pero además promueve un lugar de trabajo que fomenta la competencia y el desarrollo normal de la asociación.



Pérez (2020) subraya la importancia de los enfoques de RRHH como dispositivos destinados a supervisar con éxito la capacidad dentro de una asociación. Estas técnicas incorporan su avance incesante dentro de la organización. El progreso de una organización radica en el detalle libre y potente de estas estrategias, que deben alinearse exhaustivo de RR.HH. garantiza que la asociación pueda atraer, retener y fomentar la capacidad clave, apoyando en consecuencia su desarrollo y seriedad en el centro comercial.

Es fundamental subrayar que los enfoques de RRHH son adaptables y versátiles, lo que permite a la asociación responder con agilidad a los cambios y dificultades del clima empresarial. Esto sugiere establecer estrategias claras para el personal y los ejecutivos, pero también llevar a cabo ensayos que fomenten un lugar de trabajo positivo y útil. Cuando los enfoques de RR.HH. están bien planificados y se ejecutan con precisión, contribuyen en su conjunto a trabajar en la ejecución individual y colectiva de los representantes, avanzando posteriormente hacia un acuerdo viable con los objetivos esenciales de la organización.

### 2.3. MARCO CONCEPTUAL

**Límite:** Capacidad de obtener efectivo en un plazo breve.

**Captación de clientes:** Otras técnicas publicitarias en las ofertas podrían incorporar ocasiones de puertas abiertas, ferias instructivas, jornadas de dirección, visitas a terrenos y programas de referencia.

**Control:** El control de existencias es una estructura que permite a una

asociación gestionar cosas le faltan y la forma en que puede recurrir y obtener más recursos para almacenarlas adecuadamente. En caso de que pensemos según una perspectiva más pragmática, podemos decir que el control de las operaciones es la administración, el surtido de información y la comprobación de todo lo que se vende en una organización, a qué clientes y cómo se produce este ciclo comercial.

**Viabilidad:** de cuánto efectivo dispone una asociación para hacer frente a los gastos de un incendio protegido.

**Administración de existencias:** El método relacionado con la observación y el control de los inventarios de una organización. Incorpora la preparación, adquisición, acopio y dispersión de artículos para garantizar una armonía ideal entre el interés del mercado, la limitación de gastos y el mantenimiento alejado de deficiencias o sobreabundancias.

**Administración de existencias:** Se basa en la planificación, afiliación y control de inventarios, la forma más eficaz de gestionar las cantidades adecuadas de stock de artículos en el lugar apropiado.

**Dirige a los ejecutivos:** es la forma más común de guiar y dirigir el poder empresarial para lograr los objetivos empresariales. Incorpora la organización, la ejecución de procedimientos, la comprobación de la ejecución y la inspiración del grupo, garantizando el cumplimiento de los objetivos de ingresos y la lealtad de los consumidores.

**Liquidez:** La capacidad de tener recursos accesibles para ejecutar los asuntos que tiene una asociación. La liquidez es una idea monetaria que alude al límite de un recurso para ser convertido en efectivo sin



perder estima. Aplicada a una familia o a una organización, engloba todos los recursos, incluido el efectivo, accesibles para hacer frente temporalmente a sus gastos y obligaciones.

**Asociación bursátil:** El desarrollo y la forma de abordar la ejecución, de modo que la asociación cumpla los objetivos que se ha fijado.

**Valor:** Alude a todos los recursos, privilegios, compromisos y activos que posee un individuo o una sustancia. Puede incluir recursos inconfundibles, como propiedades y equipos, y recursos teóricos, como marcas y licencias. La administración legítima del valor es esencial para garantizar la solidez monetaria y el desarrollo a largo plazo.

**Organización:** La asociación empieza por definir los objetivos y la contabilización pretende almacenar. Con todo, podemos insistir en que la asociación empresarial incluye la consideración de los recursos de la asociación. Asimismo, se establecerá un movimiento de capacidades para alcanzar los objetivos propuestos.

**Oferta de mercancías:** incluye el intercambio comercial en el que se proponen productos inconfundibles a los compradores. Esta interacción va desde el avance y la discusión hasta la entrega del artículo, garantizando.



## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

En la exploración, se adoptó el enfoque de examen cuantitativo, observando las reglas establecidas por Tamayo (2014). Se utilizará la técnica lógica para resolver las cuestiones particulares examinadas. Se utilizará el enfoque ex post facto, que incluye el control del factor libre en un examen preciso.

El enfoque lógico de exploración se ha complementado con técnicas consistentes como la inductiva, racional, científica y manufacturada. La estrategia inductiva permitirá crear fines generales a partir de percepciones explícitas e información sustancial recopilada durante el examen. Por otra parte, la técnica lógica se utilizará para partir de especulaciones establecidas y comprobar su idoneidad en el marco concreto de la exploración.

Además, se utilizaron técnicas lógicas para desintegrar y examinar exhaustivamente cada parte de la peculiaridad examinada.

Por último, la técnica de ingeniería trabajó con la conciliación de los datos acumulados y los descubrimientos se plasmaron en un diseño

inteligible, ofreciendo una perspectiva global y completa sobre la cuestión analizada. Estas técnicas unidas garantizaron un ciclo exhaustivo y ordenado que permitirá llegar a fines sustanciales y significativos en el área de estudio propuesta.

### 3.2. NIVEL Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

El nivel correlacional se utiliza en el examen lógico. Este sistema incluye la estimación del nivel de afiliación o covariación entre factores sin mediar ni controlarlos. A diferencia de los planes de prueba, en los que se trata de establecer una relación correlacional, se examina la fuerza y el peso de la conexión entre factores sin mediar en su naturaleza (Hernández et al., 2018).

Es esencial tener en cuenta que, aunque el examen correlacional no permite establecer circunstancias y resultados finales directos, proporciona datos significativos sobre la conexión entre los factores considerados, lo que puede ser útil para averiguar diseños, anticipar formas de comportamiento o reconocer áreas de interés para una exploración adicional.

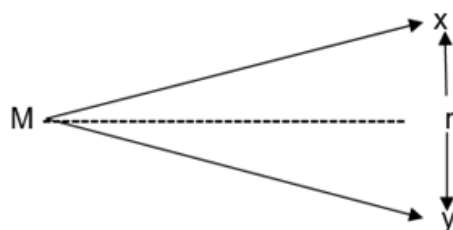
Este tipo de exploración fundamental, aunque no es un ensayo en su metodología esencial, está orientada a mejorar y ampliar la información lógica existente. Su principal objetivo es crear y desarrollar especulaciones lógicas, sin buscar resultados seguros, sino contribuir a la progresión de la información en su propio campo, como señala (Charaja, 2018).

### 3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Ñaupas Et. al (2018). La configuración de la investigación es una disposición organizada explícitas en un examen. Establece la orientación y la concentración, pero también dirige la recopilación de información, la investigación y la traducción. La coherencia, legitimidad y fiabilidad de la interacción de la exploración.

La configuración de la exploración es un conjunto de metodologías sistémicas y metodologías recientemente caracterizadas para dirigir la interacción de la exploración. En este examen, el plan es de naturaleza no experimental y correlacional, lo que sugiere el ensayo de especulaciones para cumplir las metas y objetivos de la exploración.

#### a) Diseño Específico



Donde:

x: Variable 1

y: Variable 2

r: Correlación

### 3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

#### 3.4.1. Población

La población se caracteriza por ser el conjunto de personas que son objeto de estudio y constituyen la fuente inmediata de datos. Estas agrupaciones comparten cualidades normales y pueden estar situadas,

un examen puede incluir más de una población para abordar satisfactoriamente las distintas partes del tema en cuestión.

La población de la revisión está compuesta por la multitud relativa de trabajadores en las regiones de negocios y de autoridad, así como los supervisores de negocios asociados de cada región de la organización, sumando alrededor de 67 trabajadores.

### 3.4.1. Muestra

Carrasco (2019) describe el ejemplo como una pieza delegada, las cualidades fundamentales de la última opción que compone la población.

Esta definición sugiere que el ejemplo debe elegirse de forma equitativa y cautelosa, garantizando que tenga la mayoría absoluta de los atributos del agente. Para lograrlo, se suele utilizar una estrategia de examen de probabilidades, explícitamente metódica, que incluye la determinación de los componentes del ejemplo mediante una ecuación establecida.

$$n = \frac{N.p.q}{\left[ \frac{E^2}{Z^2} (N-1) \right] + p.q}$$

Luego sus datos

n = ?  
p = 0,50  
q = 0,50  
E = 0,05  
Z es el nivel de confianza al 95% = 1,96 según tabla 2 colas  
N= 67  
N-1= 67-1

Reemplazamos en la fórmula:

$$n = \frac{(67)(0,5)(0,5)}{\frac{(0,05)^2}{(1,96)^2} + (0,5)(0,5)}$$

n= 58



### 3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

#### Técnicas

Para realizar el examen y la recopilación de datos, se utilizará el método de exploración narrativa. Esta estrategia incluye el surtido, la investigación interna y externa y el examen de materiales de diversos creadores aplicables a la revisión. Como materiales de discusión se utilizan fuentes bibliográficas, iconografías, duplicados únicos, divulgaciones de artículos, guías, manuales, proposiciones y diarios, entre otros.

Para garantizar la minuciosidad y la calidad inquebrantable de la exploración, se planearon instrumentos de surtido de información a modo de encuesta para los dos factores. Estos instrumentos pretenden relacionar los factores, aspectos, marcadores y cosas apropiadas para la revisión. De este modo, se aplicará la técnica factual.

#### Fuentes

La fuente utilizada para la recopilación de información y datos se basó en. Estas fuentes se consideran fiables y exactas, ya que aportan pruebas y testimonios directos sobre el tema al que se refieren. Los datos acumulados proceden y pertinencia a la información adquirida minuciosa del tema, ya que permite obtener puntos de vista y encuentros inmediatos de los héroes o especialistas en el espacio de estudio.



### **Técnicas de Procesamiento de Datos**

#### Manipulación mensurable

Los factores y clasificaciones de la información para facilitar su examen y tratamiento.

Rejilla de información: Asociación de la información en un diseño uniforme que muestra los factores en líneas y las percepciones en secciones, lo que facilita su manejo y examen.

Manejo a través de SPSS: Utilización de la programación SPSS para realizar investigaciones medibles, elaborar Cifras y obtener resultados significativos de la información recogida.

Examen y presentación de tablas: Traducción de la información a través del examen de los hechos, que ofrecen una percepción razonable y breve de los descubrimientos.

Comprobación de hipótesis: Utilización de pruebas cuantificables para estudiar el significado de las asociaciones entre factores y comprobar las especulaciones planteadas en el examen.

Presentación de tablas y figuras objetivas: Disposición de tablas y figuras que abordan externamente los efectos posteriores de los exámenes cuantificables, lo que favorece su comprensión y correspondencia con los usuarios.

## CAPITULO IV

### ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. PRESENTACIÓN

Este informe presenta los resultados obtenidos de la exploración dirigida a la administración de existencias y ofertas de productos. La razón fundamental de la exploración fue examinar a fondo los ciclos internos que influyen tanto en la accesibilidad de los artículos como en la ejecución de las ofertas, reconocer posibles fallos y proponer respuestas para avanzar en la exposición de la tienda.

##### 4.1.1. Análisis e interpretación de resultados obtenidos en el cuestionario

**Tabla 2** *La organización lleva a cabo acuerdos de confirmación de precisión de existencias que hacen avanzar la administración legítima de existencias.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	19	33,9
	Total	56	100,0

Nota: Datos propios.



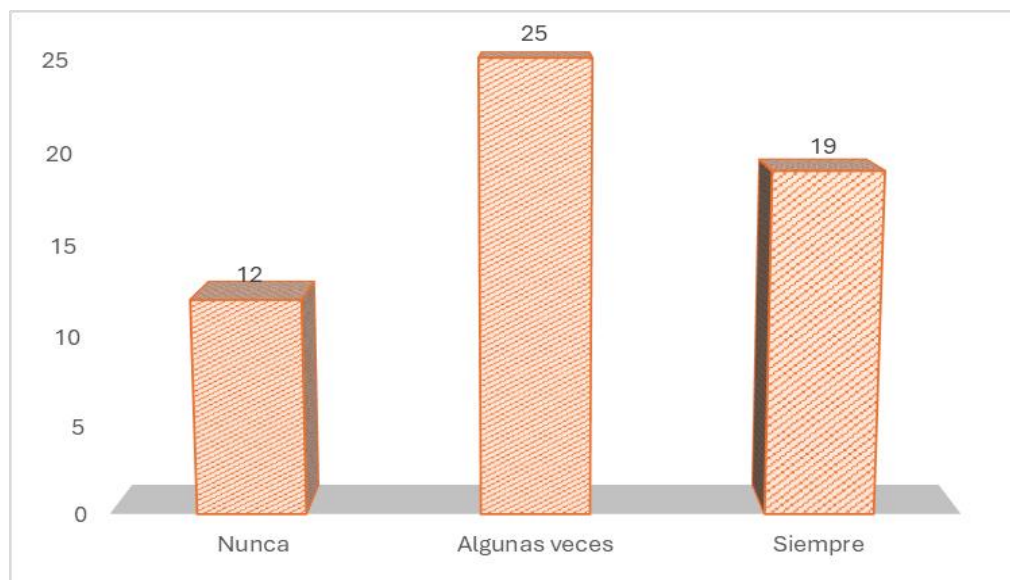
La información facilitada sobre las disposiciones de control de la exactitud de las existencias de la organización pone de manifiesto que el 44,6% de los encuestados indican que estos planteamientos se ejecutan «algunas veces», que es la mayor parte del grupo. Esto indica una irregularidad en la ejecución de las estrategias de control de existencias. La forma en que estas estrategias no se ejecutan en todos los casos podría estar provocando las existencias, lo que puede influir negativamente tanto en la accesibilidad de los artículos como en la productividad de la empresa.

Por otra parte, el 33,9% de los encuestados afirman que las disposiciones de control de existencias se autorizan «constantemente». Esta recopilación aborda un aspecto crítico, al proponer asociación, pero que éstas no están igualmente extendidas por toda la organización. La presencia de enfoques de confirmación muy llevados a cabo en divisiones o regiones específicas podría estar produciendo resultados positivos con respecto a la precisión de las existencias, sin embargo su falta de exhaustividad restringe el efecto general.

Por último, el 21,4% de los encuestados afirma que las confirmaciones de existencias «nunca» se llevan a cabo. Esto es preocupante, ya que demuestra que una quinta parte de la organización no realiza las confirmaciones de existencias de las mismas y posibles desgracias financieras derivadas de una administración derrochadora.

Fin: La administración conflictiva de las disposiciones de control de existencias en PROMART de Juliaca muestra que existe un enorme potencial para seguir desarrollando los procesos de control de existencias. La ejecución es fraccionada y no uniforme en toda la asociación, lo que crea peligros de fallos.

**Figura 1** *La organización lleva a cabo disposiciones de comprobación de la exactitud de las existencias que fomentan la administración legítima de las mismas.*



**Tabla 3** *La organización dispone de manuales de estrategia que facilitan la búsqueda de mercancías en stock.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	17,9
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La información facilitada sobre las disposiciones de control de precisión de las existencias de la organización pone de manifiesto que el 44,6% de los encuestados indican que estas estrategias se llevan a cabo «en algunos casos», lo que constituye el grupo más numeroso. Esto indica una irregularidad en la ejecución de los dispositivos de control de las existencias. El hecho de que estos métodos provocando



variaciones en la exactitud de las existencias, lo que puede influir negativamente tanto en la accesibilidad de los artículos como en la productividad de la empresa.

La información desvela que la ejecución de los manuales de procedimiento que trabajan con el área de existencias en la organización es conflictiva. demuestra que, a pesar de que existen, no se aplican de forma sistemática o rutinaria en todos los casos. Esto puede provocar un despilfarro en la administración de los productos, dificultar la búsqueda de artículos y alargar los tiempos de trabajo.

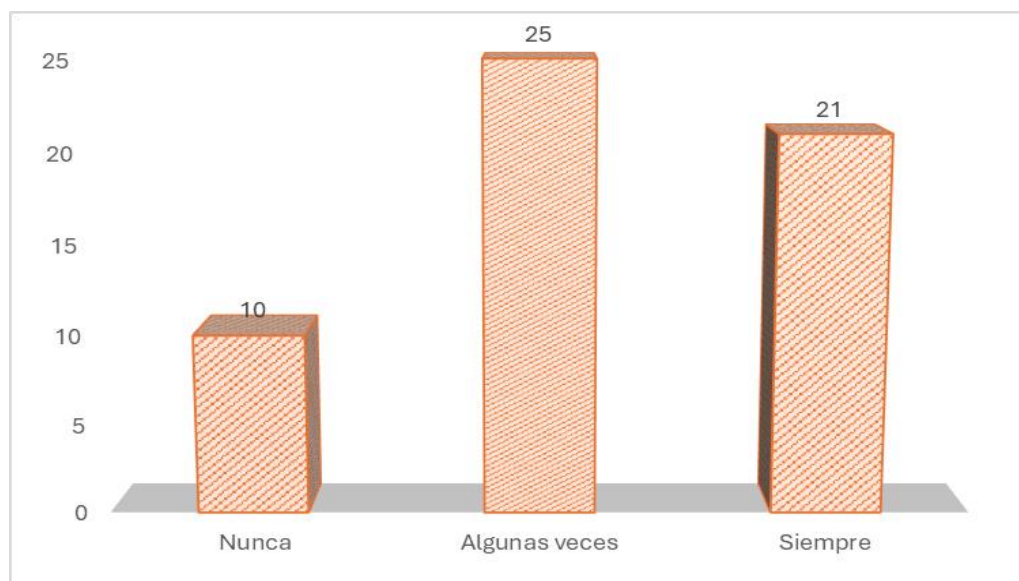
Por otra parte, el 37,5% de los encuestados indican que los manuales se utilizan «constantemente», lo que indica que en determinadas regiones de la organización o en circunstancias específicas, las técnicas se ejecutan en gran medida y tienen en cuenta la buena administración de las existencias. Esta recopilación aborda una parte extensa, mostrando que cerca de dos quintas partes de la organización aplican con precisión estos manuales, lo que contribuye enfáticamente a la eficacia de las existencias.

No obstante, el 17,9% de los encuestados afirma que los manuales de métodos se utilizan raramente. Este es un motivo de preocupación, ya que la falta total de reglas o directrices claras para el área de producto puede crear desorden en la asociación, ampliando el riesgo de errores en el control de existencias y en el área de artículos.

Fin: La administración desigual de los manuales de metodología en la organización PROMART en Juliaca muestra la necesidad de una normalización más prominente en los ciclos de stock. A pesar de que

una gran parte de la organización cuenta con manuales y los utiliza de manera confiable, una gran parte de los encuestados muestra que estos sistemas sólo se aplican algunas veces, lo que produce fallas en el área de control de productos y existencias.

**Figura 2** *La organización dispone de manuales de estrategia que facilitan la búsqueda de productos en stock.*



**Tabla 4** *La organización cuenta con enfoques que avanzan en la utilización de etiquetas normalizadas para distinguir y evaluar la similitud de los productos almacenados.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: Datos propios.

La tabla presenta los resultados de una encuesta dirigida a evaluar si la asociación pruebas reconocibles normalizadas para reconocer y concentrarse en la similitud de los artículos guardados. La



recurrencia del propósito de este instrumento se examinó utilizando tres clasificaciones: «Nunca», «Algunas veces» y «Constantemente». El ejemplo incorpora 56 reacciones sustanciales.

Traducción: Nunca: 19,6% de los encuestados refirieron que las etiquetas estandarizadas nunca son utilizadas en la organización para los propósitos referidos.

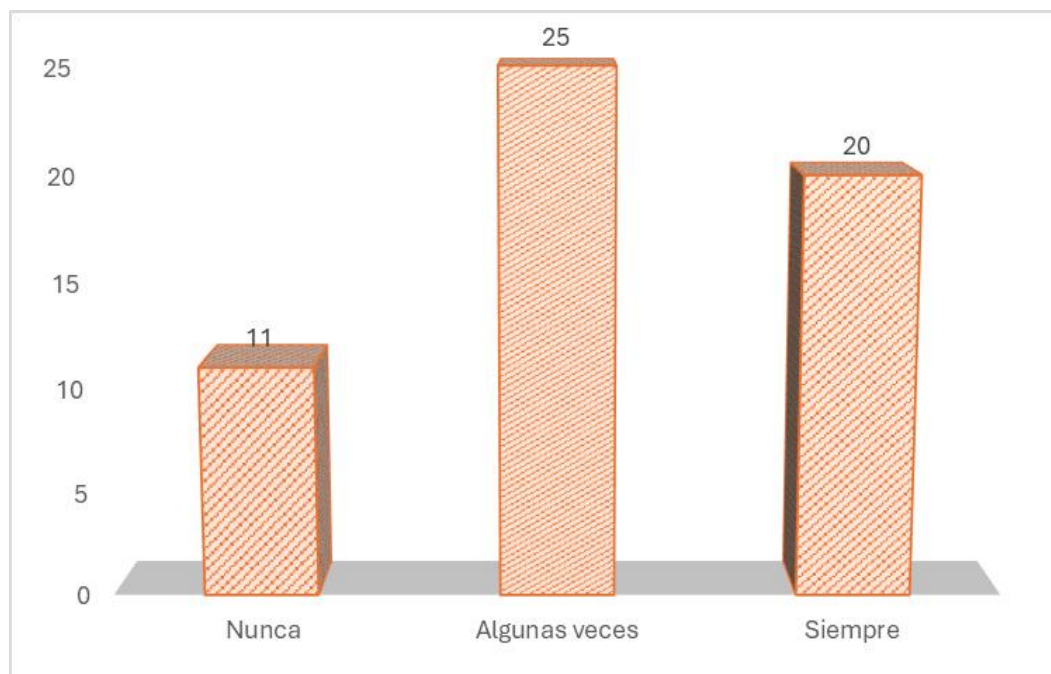
En algunos casos: La gran mayoría de los encuestados, el 44,6%, expresó que se utilizan «de vez en cuando», lo que demuestra un uso periódico de este dispositivo.

De forma continua: El 35,7% de los miembros mostraron que la utilización de identificaciones normalizadas es una práctica constante.

Investigación: Aunque un nivel impresionante de encuestados (35,7%) afirma que las identificaciones estandarizadas se utilizan de forma constante, la cifra de 44,6% que respondió «en algunos casos» revela que todavía no hay una ejecución uniforme o precisa de esta estrategia dentro de la organización. El hecho de que el 19,6% no utilice nunca esta innovación propone igualmente regiones de desarrollo, ya que una parte de los trabajadores no sigue esta formación o no se acerca a este instrumento.

Fin: La organización ha ganado terreno en la adopción de identificaciones estandarizadas para distinguir y evaluar las mercancías almacenadas, sin embargo la ejecución no es totalmente uniforme. Casi el 50% de los encuestados muestran una utilización imprevisible de este instrumento, lo que podría reflejar una ausencia de preparación o de activos.

**Figura 3** La organización cuenta con enfoques que avanzan en la utilización de etiquetas de escáner para distinguir y evaluar la congruencia de los productos almacenados.



**Tabla 5** La organización aplica enfoques para apropiarse de la mercancía en sus almacenes y transportarla a los clientes con decisión.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla muestra las consecuencias de un estudio sobre la utilización de los pedidos para la circulación esencial del producto en la organización, abarcando los dos centros de distribución y el transporte a los clientes. La información se distribuye en tres clasificaciones: «Nunca», con una recurrencia de 12 reacciones, dirigidas al 21,4%; “En



algunos casos”, con 24 reacciones, comparables al 42,9%; y “Constantemente”, con 20 reacciones, dirigidas en el estudio.

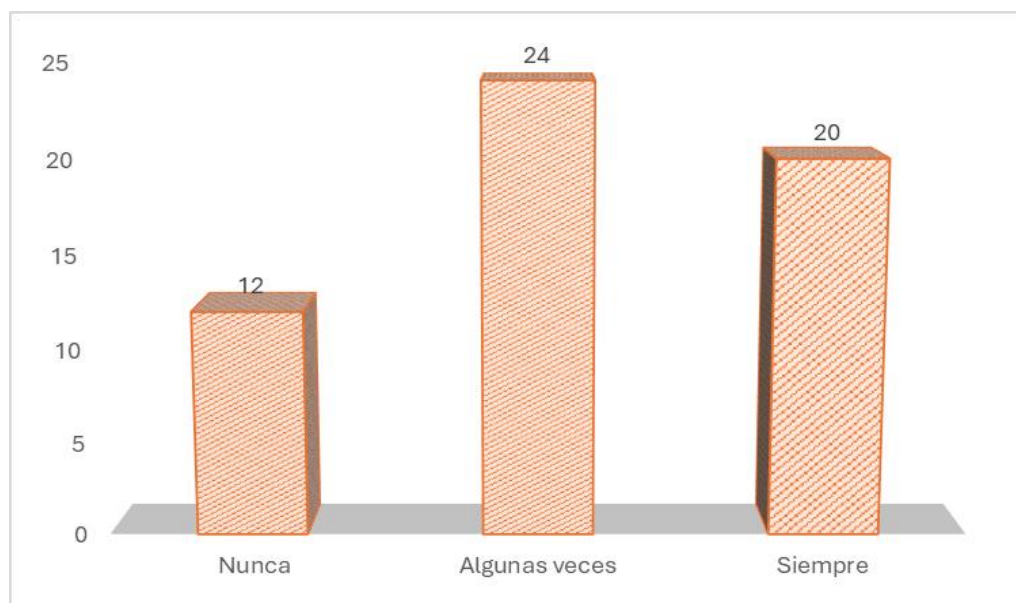
Si se observan los porcentajes, puede deducirse que la gran mayoría de la organización aplica estos mandatos esenciales de forma irregular o, al menos, en determinados casos, pero no continuamente. Un 35,7% considera que la organización cumple generalmente las órdenes, lo que demuestra que hay regiones de la organización donde las prácticas clave se llevan a cabo en gran medida. que estos mandatos no se aplican «nunca» muestra que todavía hay un enorme nivel de tareas en las que no se siguen estos sistemas.

La prevalencia de reacciones en la clasificación «Ocasionalmente» propone que la utilización de los mandatos no es uniforme en toda la organización. Esta ausencia de coherencia podría ser una impresión de diversos elementos internos, por ejemplo, la mutabilidad de los métodos, la ausencia de una supervisión satisfactoria o problemas en la correspondencia de los mandatos a lo largo de la cadena de circulación. Asimismo, es pertinente tomar nota de que el 21,4% de los encuestados afirman que las normas «nunca» se aplican, lo que podría sugerir serias decepciones en ciertas áreas de la organización, que presumiblemente funcionan de forma confusa o sin una línea de actuación brillante e inequívoca.

Los resultados del examen ponen de manifiesto la imperiosa necesidad de seguir desarrollando la coherencia en la utilización de las órdenes clave para la circulación de las existencias. La organización debería centrarse en normalizar sus ciclos y garantizar que las técnicas

de factores coordinados se llevan a cabo de forma fiable en todas las áreas.

**Figura 4** *La organización aplica mandatos para hacer circular la mercancía en sus centros de distribución y transportes a los clientes con decisión.*



**Tabla 6** *La organización aplica los enfoques de mayor y menor stock de productos.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	19	33,9
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla presenta las consecuencias de un estudio sobre el uso de las estrategias de mayor y menor stock de productos en la organización. Los resultados se distribuyen en tres clases: «Nunca», con una recurrencia de 12 reacciones, dirigidas al 21,4% del número total de encuestados; “Algunas veces”, con 25 reacciones,



comparables al 44,6%; y “Constantemente”, con 19 reacciones, dirigidas al 33,9% del número en el estudio.

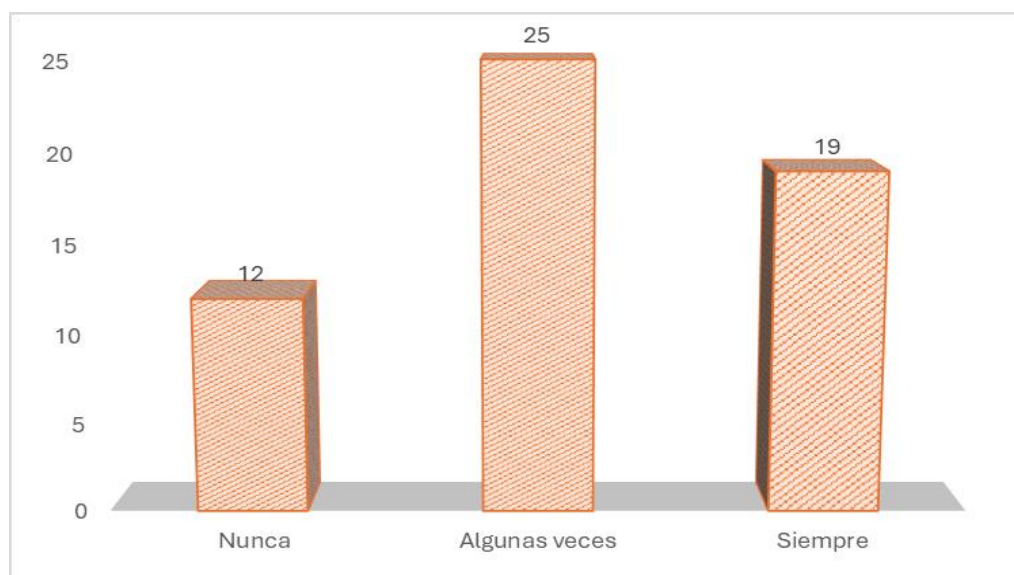
Considera que la organización aplica estas estrategias de acciones de forma discontinua. Esto significa que, aunque la organización dispone de mecanismos para controlar los niveles de existencias, su aplicación no es previsible en todas las circunstancias. El 33,9% de los encuestados opina que las estrategias se aplican constantemente, lo que demuestra que hay una gran parte de la actividad en la y satisfactoria. No obstante, el 21,4% expresa que estas estrategias «nunca» se aplican, lo que descubre que hay regiones en las que no se llevan a cabo planteamientos sobre las existencias.

El hecho de que la clase «Ocasionalmente» tenga el índice más elevado refleja que el uso de las estrategias de mayor y organización. Esto puede deberse a varias razones, como la falta de preparación, la escasez de activos o problemas en la comprobación de los procesos de operaciones coordinadas. Una aplicación discontinua puede dar lugar a problemas funcionales, como la sobrecarga o la falta de existencias, lo que influye tanto en la eficacia de la gestión de las existencias como en la capacidad de respuesta a las solicitudes de publicidad. Asimismo, el hecho de que las estrategias «nunca» se cumplan en gran medida es motivo de preocupación, ya que podría deberse a deficiencias básicas en la gestión de las existencias en determinadas áreas de la organización.

Los resultados de la revisión proponen la necesidad de seguir desarrollando la coherencia en la utilización de las disposiciones sobre

mayores y menores existencias de productos. La organización debe centrarse.

**Figura 5** *La organización aplica los enfoques más extremo y menos stock de productos.*



**Tabla 7** *La organización aplica los enfoques más extremo y menos stock de productos.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	17,9
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La información introducida en la tabla refleja la recurrencia. Los resultados se transmiten en tres clases: «Nunca», con una recurrencia de 10 reacciones, dirigiéndose al 17,9%; “A veces”, con 25 reacciones, dirigiéndose al 44,6%; y “Constantemente”, con 21 reacciones, idénticas al 37,5% del número total de encuestados. En total, 56 personas participaron en el estudio.

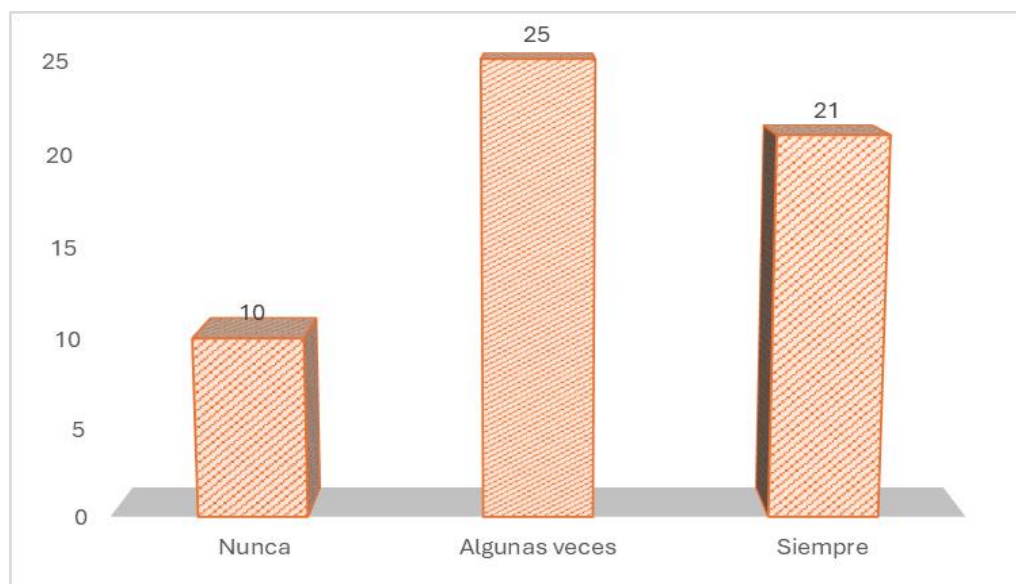


Encuesta sobre las existencias avanza de forma discontinua, lo que demuestra que este movimiento no se realiza bajo una premisa continua. El 37,5% de los miembros demuestra que la organización generalmente adelanta el levantamiento incesante de inventarios, lo que es un signo positivo, pues propone que una parte crítica de la actividad realiza este entrenamiento. No obstante, el 17,9% de los encuestados expresa que este levantamiento «nunca» se adelanta, lo que es prueba de que las regiones donde el control de existencias no está suficientemente reglamentado.

La elevada tasa en la clasificación «Ocasionalmente» (44,6%) descubre una ausencia de coherencia en el avance de la encuesta sobre las existencias. Esta variabilidad puede deberse a elementos como la falta de activos, la ausencia de personal preparado o la falta de supervisión. Para garantizar la congruencia de las existencias y evitar problemas como la falta de existencias o la sobrecarga, es urgente realizar un control de las existencias. La impresionante proporción de respuestas «nunca» (17,9%) indica que algunas regiones de la organización trabajan sin un control exhaustivo, lo que puede dar lugar a deficiencias e infortunios.

Los resultados ponen de relieve la necesidad de seguir desarrollando la coherencia en el avance de la auditoría continua de las existencias. La organización debería centrarse en normalizar este ciclo para garantizar existencias.

**Figura 6** La organización avanza en la auditoría constante de los inventarios de productos para establecer su similitud.



**Tabla 8** La organización avanza en la ejecución de incesantes revisiones externas para evaluar las existencias.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla muestra la recurrencia. Los resultados se dividen en tres clases: «Nunca», con 11 reacciones que abordan; “En algunos casos”, con 25 reacciones, lo que equivale al 44,6%; y “Constantemente”, con 20 reacciones, que comprenden el 35,7% del total de reacciones.

El mayor número (44,6%) ha manifestado que la organización sólo realiza inventarios en algunos casos, lo que propone un uso imprevisible de esta formación. El 35,7% de los encuestados afirman

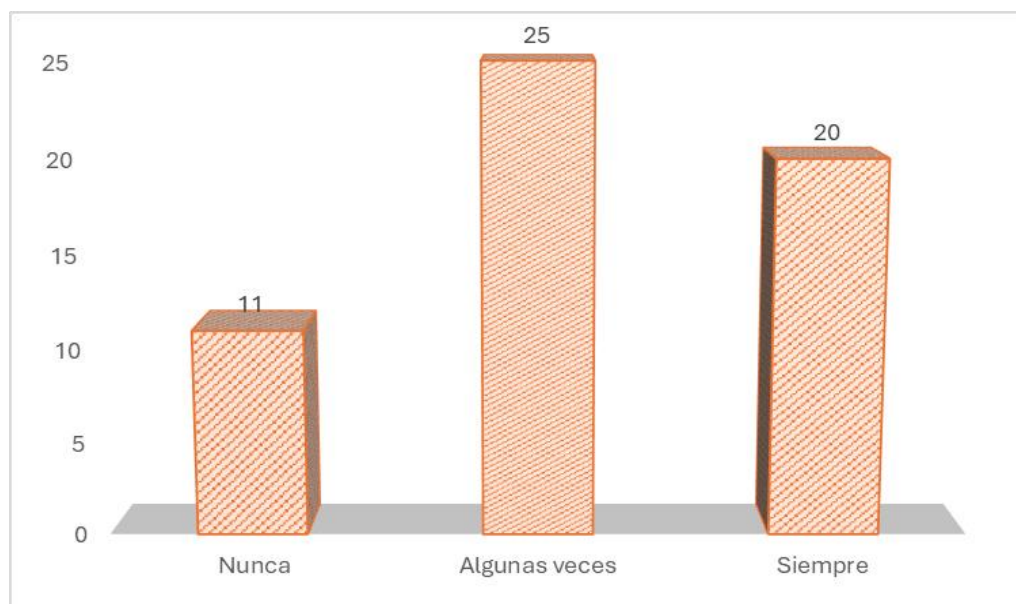


que la organización suele adelantar estas revisiones, lo que refleja un esfuerzo significativo por parte de la asociación determinadas regiones. No obstante, el 19,6% considera que rara vez se realizan revisiones externas continuas, lo que demuestra que hay una parte crítica de la actividad que no se está evaluando a través de las revisiones.

La elevada proporción de reacciones que indican que las revisiones se adelantan «de vez en cuando». Las revisiones externas esporádicas podrían provocar una ausencia de control sobre las existencias organización para gestionar eficazmente sus existencias. Fundamentales para ofrecer internos o tergiversaciones.

Los resultados proponen la necesidad de una mayor coherencia en el avance. La organización podría beneficiarse del establecimiento de un programa convencional de revisiones ocasionales para garantizar que todas las regiones se evalúan de forma coherente. Al normalizar estas prácticas, la organización no sólo trabajaría en la rectitud y exactitud de sus inventarios, sino que además aliviaría los peligros monetarios y funcionales esperados.

**Figura 7** La organización avanza en la ejecución de incesantes revisiones externas para evaluar las existencias.



**Tabla 9** La unidad de estrategias proporciona informes mensuales sobre la falta de existencias.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

El cuadro presenta la recurrencia con la que la unidad de operaciones coordinadas de la organización cubre mes a mes las insuficiencias de existencias. Los resultados se apropian en tres clasificaciones: «Nunca», con 12 reacciones dirigidas al 21,4% del conjunto; «Algunas veces», con 24 reacciones comparables al 42,9%; y «Constantemente», con 20 reacciones, relativas.

La mayoría de los encuestados (42,9%) considera que la emisión de informes de insuficiencia de existencias factores

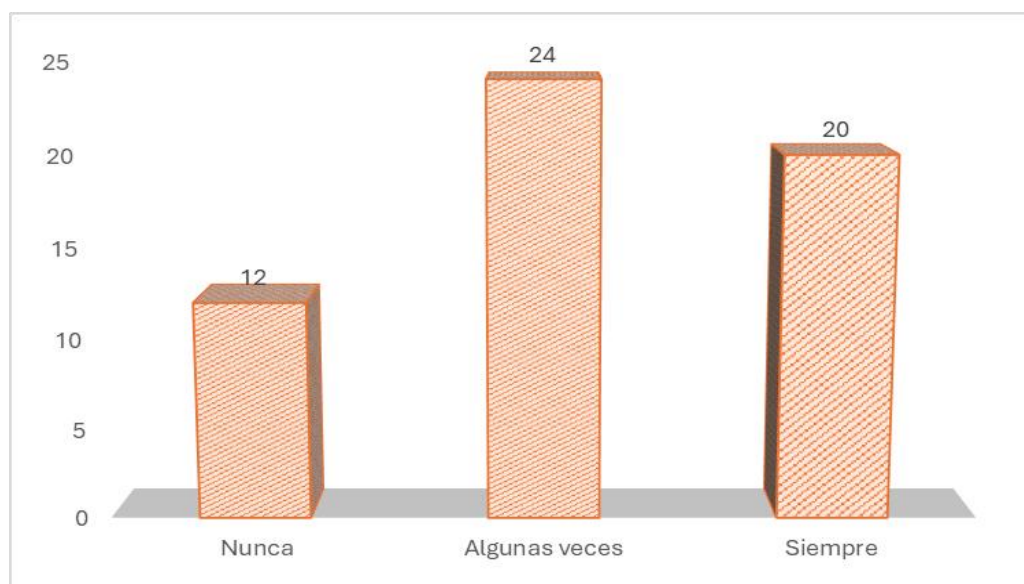


coordinados se realiza de forma irregular. Esto propone que el movimiento de detalle no se hace de manera eficiente, lo que podría provocar irregularidades en el control de las existencias muestra que los informes se dan «sistemáticamente», lo que es una señal decente de que, hasta cierto punto en una gran parte de la actividad, los informes se dan de forma rutinaria. En cualquier caso, el 21,4% demuestra que la unidad de factores coordinados «nunca» emite estos informes, lo que es una prueba de posibles puntos problemáticos en los que no se está produciendo un seguimiento de las existencias.

El hecho de que la clasificación «Ocasionalmente» tenga la tasa más elevada (42,9%) muestra una ausencia de coherencia en la emisión de informes de falta de existencias mes a mes. Esta irregularidad puede deberse a la ausencia de activos, a la fragilidad del ciclo posterior o a la falta de priorización a la hora de reconocer y revelar las carencias. La emisión normal de estos informes es fundamental para distinguir los deficiencias y desafíos en la supervisión adecuada de las existencias. Además, el nivel del 21,4% que indica que los informes no se emiten «nunca» propone que hay áreas de la organización que podrían estar trabajando prácticamente sin un control adecuado de las carencias de existencias.

Operaciones coordinadas. La organización podría beneficiarse de la ejecución de una interacción convencional de seguimiento y detalle para garantizar que todas las regiones reciben una consideración legítima con respecto a la falta de existencias.

**Figura 8** La unidad de factores coordinados elabora informes mensuales sobre la falta de existencias.



**Tabla 10** La organización toma medidas correctoras para seguir desarrollando la interacción de las acciones.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	19	33,9
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla muestra las consecuencias de una visión general sobre la recepción de actividades restaurativas por parte de la organización para seguir desarrollando el ciclo de acciones. Los resultados se distribuyen en tres clasificaciones: «Nunca», con 12 reacciones dirigidas al 21,4% del conjunto; «De vez en cuando», con 25 reacciones relativas al 44,6%; y «Constantemente», con 19 reacciones, comparables al 33,9%. En total, 56 personas participaron en el estudio.

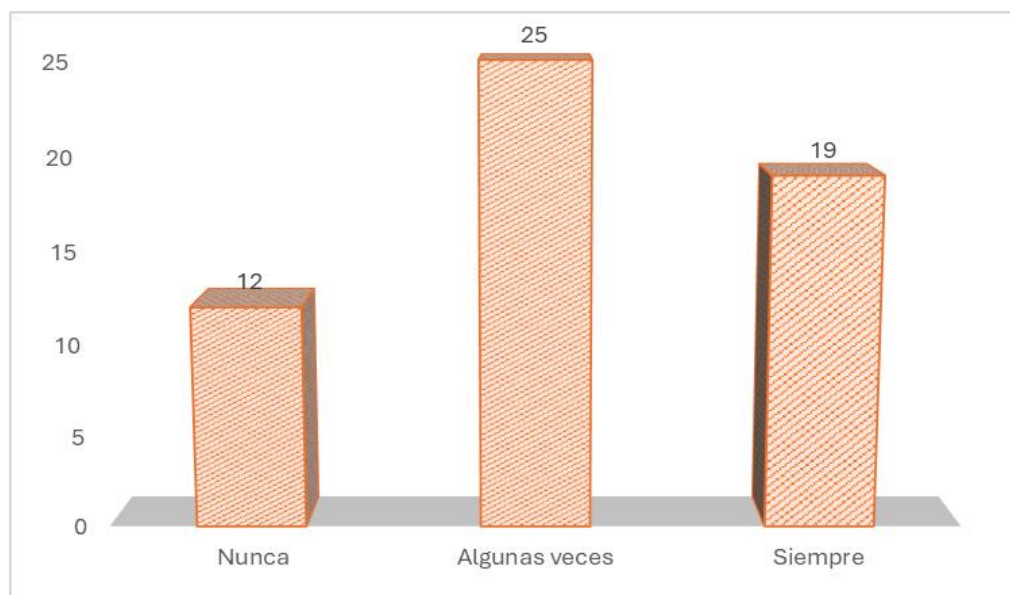


Esto recomienda que las actividades reparadoras no se apliquen de forma previsible, sino sólo en acontecimientos concretos. El 33,9% de los encuestados considera que la organización realiza «sistemáticamente» movimientos restaurativos, lo que demuestra que en una gran parte de la actividad estas actividades se aplican de forma fiable y real. En cualquier caso, el 21,4% que expresa que la organización «nunca» realiza un movimiento restaurativo presenta una posible área de preocupación, donde las carencias en el ciclo de stock no son atendidas con éxito.

El hecho de que el índice más notable se sitúe en la clase «A veces» refleja una falta de coherencia en la ejecución de los ejercicios de restauración dentro del ciclo bursátil. Asociación, como la falta de sistemas claros o una triste supervisión. La recepción caprichosa de los ejercicios correctivos podría afectar a la exactitud y eficacia de las existencias, lo que repercute negativamente en los recursos principales y en la dirección práctica autónoma. Asimismo, el 21,4% que demuestra que los ejercicios de curación «nunca» se realizan demuestra la forma en que se alimentan los distritos de la asociación difíciles.

Los resultados prescriben que la asociación debería seguir creando coherencia a la hora de realizar un movimiento correctivo para impulsar el ciclo de las acciones. La aplicación de un enfoque más preciso y fiable para detectar y subsanar las deficiencias contribuiría a existencias.

**Figura 9** La organización toma medidas correctoras para seguir desarrollando la interacción de las acciones.



**Tabla 11** La organización decide la cantidad ideal de productos para no quedarse sin existencias.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	17,9
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla presenta las consecuencias de un estudio sobre el aseguramiento de la cantidad ideal de producto para evitar que se agoten las existencias en la organización. Las informaciones se apropian en tres clases: «Nunca», con 10 reacciones, dirigidas al 17,9% del total; “A veces”, con 25 reacciones, comparables al 44,6%; y “Constantemente”, con 21 reacciones, dirigidas el examen.

Organización «de vez en cuando» decide la cantidad ideal de productos para no quedarse sin existencias. Esto indica que la



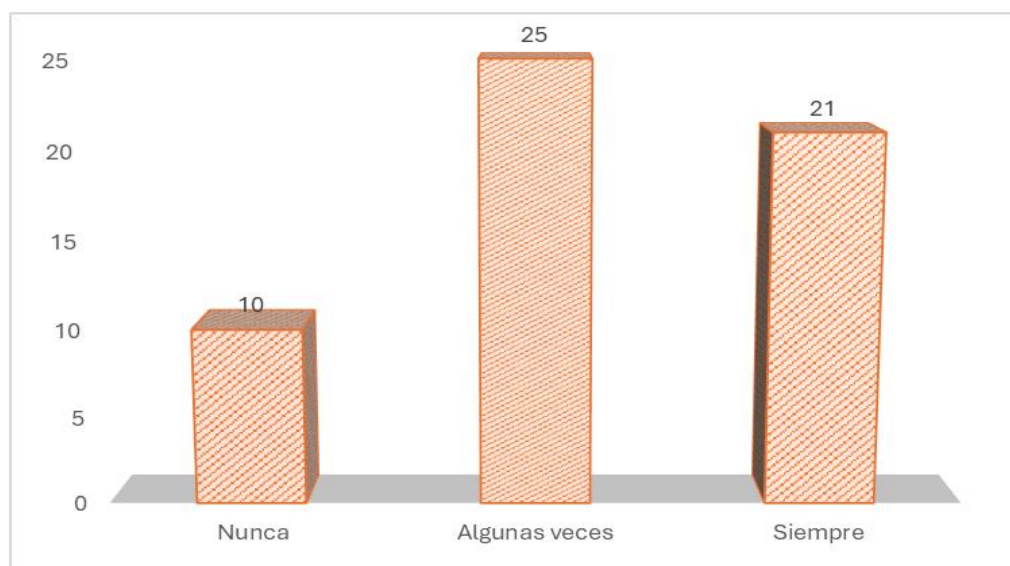
organización no siempre aplica este ciclo de forma fiable, lo que podría provocar desabastecimientos periódicos. Un 37,5% de los encuestados opina que la organización decide «sistemáticamente» la cantidad ideal, lo que demuestra que, en una gran parte de la actividad, la administración de las existencias se realiza de forma suficiente y preventiva. En cualquier caso, afirma que la organización «nunca» decide la cantidad ideal, lo que podría ser un indicio de peligros impresionantes en determinadas áreas de la organización.

El hecho de que la clase «Ocasionalmente» tenga la tasa más notable (44,6%) demuestra que hay una ausencia de coherencia durante el tiempo dedicado a decidir la cantidad ideal de producto. Esto puede deberse a la falta de previsión, a la restricción de los activos o a la ausencia de dispositivos de estimación satisfactorios para supervisar las existencias. Esta irregularidad puede provocar desviaciones en el suministro, lo que podría provocar rupturas de existencias en momentos cruciales, influyendo en el esfuerzo general y en la fidelidad de los consumidores. Por otra parte, el 17,9% de los encuestados que afirman que esta garantía ideal «nunca» se realiza es un motivo de preocupación, ya que sugiere que algunas regiones de la organización existencias con precisión, lo que aumenta el riesgo de contratiempos económicos.

Los resultados de la revisión proponen que la organización debe trabajar en la coherencia y la exactitud a la hora de decidir la cantidad ideal de productos para evitar que se agoten las existencias. La falta de

coherencia en este ciclo puede tener resultados desafortunados en las dos actividades.

**Figura 10** *La organización decide la cantidad ideal de productos para no quedarse sin existencias.*



**Tabla 12** *La organización caracteriza su día a día, semana a semana o mes a mes trata de objetivos y metas.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: datos propio.

La tabla muestra las consecuencias de una visión general sobre la recurrencia con la que la organización caracteriza sus objetivos y metas empresariales en una premisa diaria, semanal o mensual. La información se dispersa en tres clases: «Nunca», con 11 reacciones que abordan el 19,6%; «A veces», con 25 reacciones, idénticas al



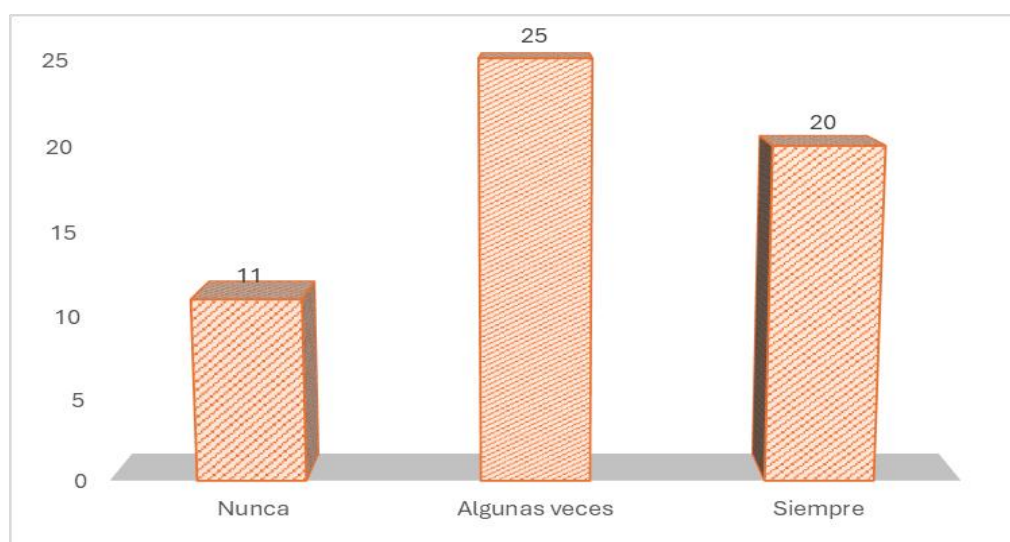
44,6%; y "Constantemente", con 20 reacciones, que comparan el 35,7% del número en el estudio.

Organización caracteriza sus objetivos y metas empresariales «algunas veces». Esto demuestra que la organización de los negocios no se lleva a cabo de forma previsible, lo que podría provocar una falta de claridad o de orientación en las tareas cotidianas. Por otra parte, el 35,7% de los encuestados afirma que la organización establece «sistemáticamente» estos objetivos, lo que indica que una gran parte de la actividad sigue una metodología inequívoca, alineada con objetivos claros. En cualquier caso, el 19,6% que demuestra que la organización «nunca» ausencia de organización en determinadas áreas o periodos.

La forma en que el índice más elevado se encuentra en la clase «Ocasionalmente» (44,6%) recomienda una ausencia de coherencia en el significado de los objetivos y metas de los acuerdos, lo que podría influir en la presentación general de la organización. La ausencia de objetivos claros podría producir desorden o falta de concentración en el grupo de divulgación, disminuyendo su adecuación. Preparación deficiente, a la ausencia de correspondencia interna o a problemas en el diseño autoritario. El 19,6% de los encuestados que afirman que estos objetivos «nunca» se caracterizan presenta una posible región básica que debe tenerse en cuenta, ya que la falta de objetivos influye en la capacidad de la organización para examinar y modificar sus técnicas de negociación.

Los resultados de la revisión demuestran que la organización necesita seguir desarrollando la coherencia y la rutina en la caracterización de los objetivos y metas de las operaciones. Caracterizar objetivos claros y cuantificables de forma continua es fundamental para garantizar una ejecución ideal alineada con los objetivos empresariales.

**Figura 11** *La organización caracteriza sus objetivos y metas diarios, semanales o mensuales.*



**Tabla 13** *La organización realiza encuestas estadísticas para reconocer a los clientes previstos.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: datos propio.

La tabla presenta las consecuencias de una revisión sobre la recurrencia con la que la organización realiza encuestas estadísticas para reconocer a los clientes probables. La información se dispersa en



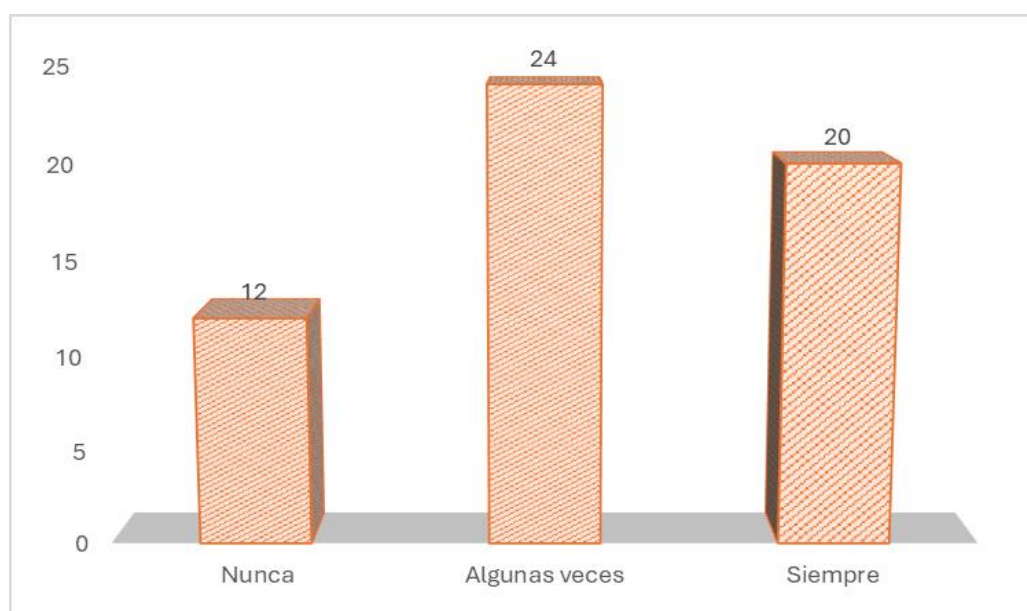
tres clasificaciones: «Nunca», con 12 reacciones, dirigidas al 21,4% del conjunto; «En algunos casos», con 24 reacciones, comparables al 42,9%; y «Constantemente», con 20 reacciones, relativas en el estudio.

La mayoría de los encuestados (42,9%) considera que la organización realiza «algunas veces» encuestas estadísticas para reconocer a los clientes probables, lo que propone que esta formación no se realiza de forma sistemática. Un 35,7% certifica que la organización realiza «sistemáticamente» estos exámenes, lo que demuestra que una parte fundamental de las tareas se centra. En cualquier caso, el 21,4% que afirma que «nunca» se llevan a cabo estudios estadísticos es una prueba de que en determinadas regiones de la organización no se utiliza este aparato fundamental para la dirección.

El hecho de que el nivel más elevado de reacciones se sitúe en la clasificación «De vez en cuando» (42,9%) muestra que la organización no dispone de una forma ordenada de abordar la realización de encuestas estadísticas. Esta falta de coherencia podría reflejar una dependencia del instinto o de elecciones sin fundamentos sólidos, lo que podría hacer fracasar las oportunidades de distinguir y satisfacer los requisitos de los posibles clientes. Además, el elevado porcentaje de reacciones que indican «nunca» (21,4%) indica que algunas divisiones o regiones de la empresa no utilizan este instrumento clave, lo que podría influir en su capacidad para adaptarse a los cambios en la vigilancia y las expectativas.

Los resultados coherencia en el uso de las encuestas estadísticas por parte de la organización. Llevar a cabo una forma metódica y ordinaria de distinguir a los clientes probables mediante estudios estadísticos permitiría a la organización modificar sus técnicas y productos en función, ampliando así sus valiosas experiencias de aprendizaje.

**Figura 12** *La organización realiza encuestas estadísticas para reconocer posibles clientes.*



**Tabla 14** *La organización establece el modelo de adquisición y oferta de productos.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	19	33,9
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla presenta las consecuencias de una visión general sobre la recurrencia con la que la organización establece el patrón de



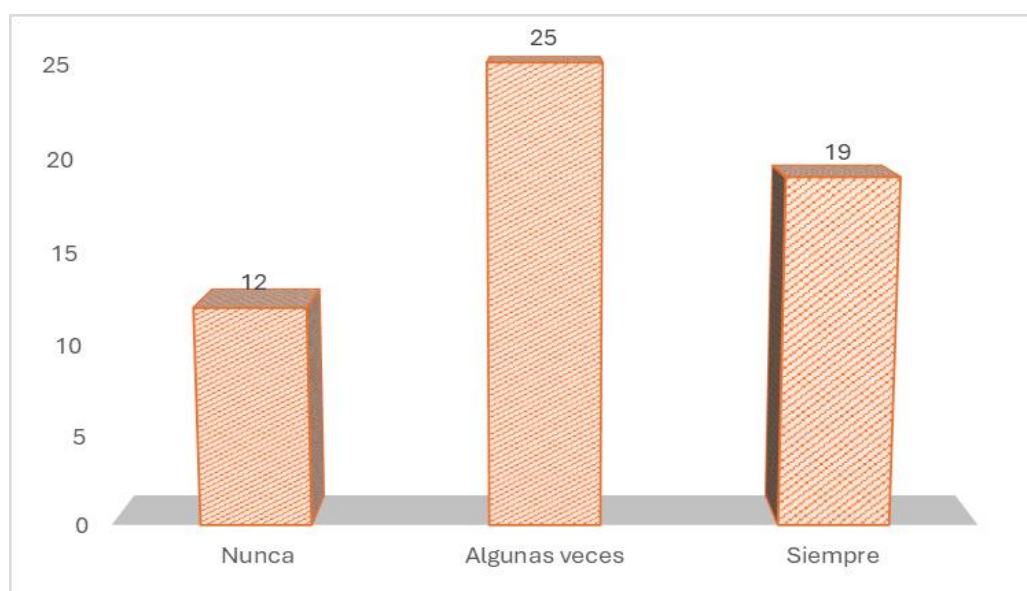
adquisición y oferta de productos. Los resultados se dispersan en tres clasificaciones; "De vez en cuando", con 25 reacciones, que representan el 44,6%; y "A menudo", con 19 reacciones, que representan el estudio.

Organización «en algunos casos» establece un patrón de negociación de acciones, proponiendo que esta formación no se realice de forma previsible. Un 33,9% de los encuestados expresa que la organización «sistemáticamente» caracteriza este ciclo, mostrando que hay un esfuerzo significativo con respecto a la actividad para tratar esta interacción de forma adecuada. En cualquier caso, el 21,4% expresa que la organización «nunca» establece dicho ciclo, lo que sugiere que una parte crítica de la actividad podría quedarse corta en la construcción clara de sus procesos de compras y tratos.

El hecho de que la clase «Ocasionalmente» (44,6%) tenga el índice más elevado propone que la organización no ha ejecutado una metodología precisa en la caracterización del ciclo de compra y oferta de productos. Esto podría reflejar una ausencia de preparación o coordinación satisfactoria entre las divisiones responsables de la compra y oferta de artículos. La falta de coherencia en la base de este ciclo podría crear problemas como la falta de existencias, el exceso de existencias o la baja rotación de artículos, lo que influiría en la eficacia funcional. Por otra parte, el 21,4% que demuestra que este ciclo «nunca» está establecido recomienda puntos conflictivos que funcionan sin una administración organizada de sus ciclos comerciales.

Los resultados reflejan la necesidad de que la organización ejecute una forma más organizada y estable de tratar el ciclo de compra y venta de productos. Un ciclo obvio mejoraría la administración de las existencias, trabajaría en la competencia funcional y disminuiría el riesgo de problemas de suministro o sobrecarga.

**Figura 13** *La organización establece el modelo de adquisición y oferta de productos.*



**Tabla 15** *La organización dispone de técnicas que garantizan la consecución de sus objetivos y metas.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	19	33,9
	Total	56	100,0

Nota: datos propios.

La tabla muestra las consecuencias de una revisión sobre la presencia de metodologías de acuerdos en la organización que



garanticen el cumplimiento de sus objetivos y metas. Las informaciones se dispersan en tres clasificaciones: «Nunca», con 12 reacciones, dirigidas al 21,4% del total; «A veces», con 25 reacciones, comparables al 44,6%; y «Constantemente», con 19 reacciones, relativas al 33,9% del número absoluto el estudio.

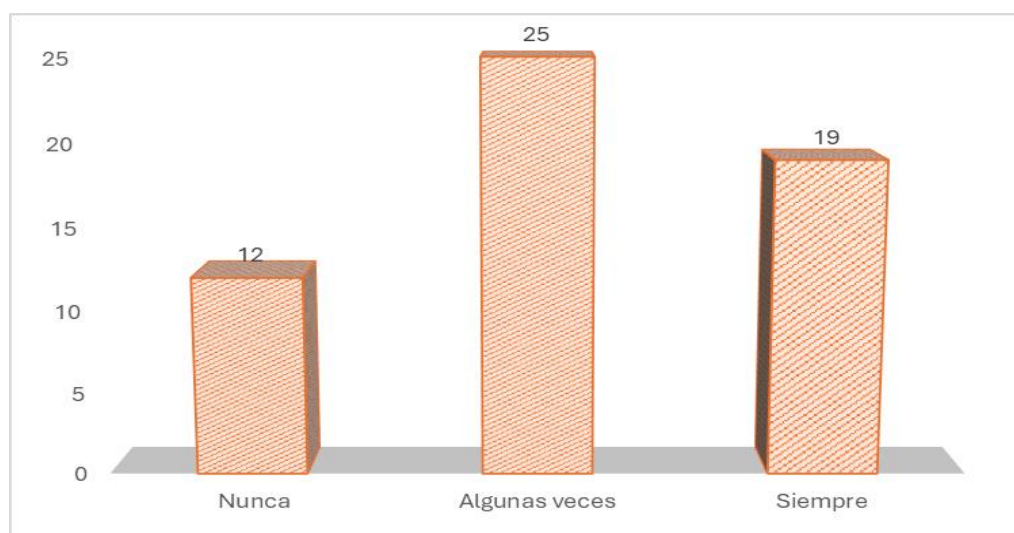
La mayoría de los encuestados (44,6%) opina que la organización «de vez en cuando» dispone de metodologías de acuerdos. Esto indica que la ejecución de dichos procedimientos no es constante y puede fluctuar en función de las circunstancias afirman que la organización «siempre» cuenta con técnicas de negociación, lo que demuestra que existe un trabajo crítico para garantizar el cumplimiento de los objetivos en regiones específicas. En cualquier caso, el 21,4% que afirma que «nunca» dispone de tales metodologías propone que algunas piezas de la actividad necesitan claves que anticipen el cumplimiento de sus objetivos.

La prevalencia de reacciones en la clase «Ocasionalmente» (44,6%) muestra una ausencia de coherencia en la planificación y ejecución de las metodologías de acuerdos que garanticen el cumplimiento de los objetivos. Esta irregularidad puede deberse a falta de previsión, ausencia de seguimiento o cambios en los procedimientos en función de las situaciones económicas. La falta de una metodología razonable y obvia puede crear una ausencia de rumbo, influyendo en la presentación de los grupos de alcance. Además, el 21,4% que demuestra que «nunca» hay procedimientos presenta regiones básicas

en las que la organización trabaja sin una dirección esencial clara, lo que puede dar lugar a experiencias de aprendizaje chapuceras.

Los resultados de la revisión revelan que la organización necesita seguir desarrollando la coherencia en el giro y la ejecución de los procedimientos de acuerdos que garanticen. Llevar a cabo una metodología más organizada y constante en el plan de estos sistemas permitiría a la organización trabajar en su capacidad para cumplir eficazmente los objetivos de las operaciones.

**Figura 14** La organización dispone de técnicas que garantizan la consecución de sus objetivos y metas.



**Tabla 16** La organización eleva entre las conexiones de la organización para compartir los tratos que los ejecutivos encuentran.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	17,9
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: Datos propios.



La tabla presenta las consecuencias de un estudio sobre la recurrencia con la que la organización avanza entre las conexiones de la organización para compartir los tratos que encuentra la junta. Los resultados se dividen en tres clasificaciones: «Nunca», con 10 reacciones que abordan el 17,9%; «En algunos casos», con 25 reacciones comparables al 44,6%; y «Constantemente», con 21 reacciones que abordan el 37,5% del agregado.

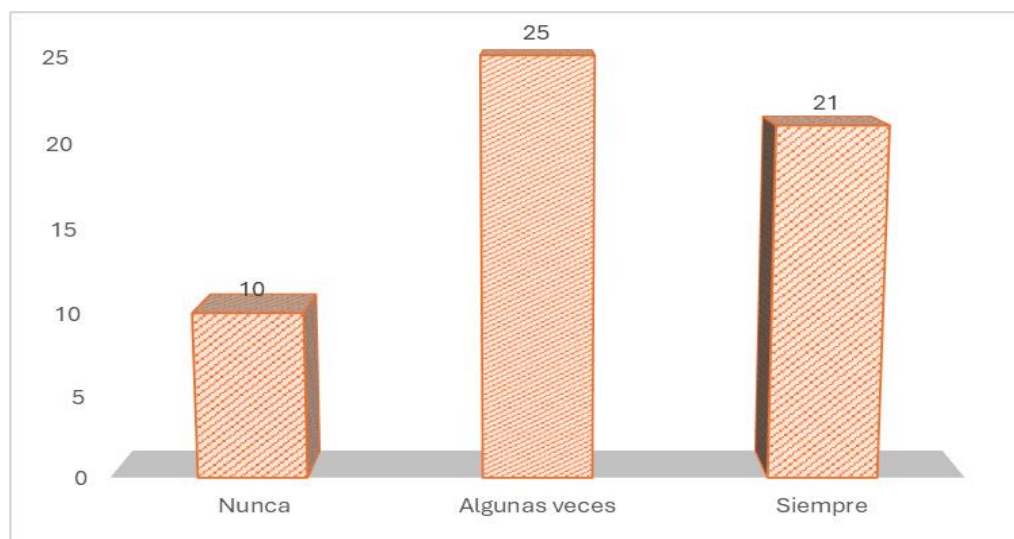
Organización «de vez en cuando» eleva entre las conexiones de la organización para compartir los acuerdos que la junta encuentra, no es fiable mostrar que esta formación. Un 37,5% de los encuestados afirma que la organización cultiva «sistemáticamente» estas conexiones, lo que indica que en gran parte de la actividad existe un trabajo incesante para establecer vínculos con diferentes organizaciones con el fin de seguir desarrollando ensayos de acuerdos. Sin embargo, el 17,9% de los encuestados que afirman que estas conexiones «nunca» se fomentan sugiere que algunas regiones de la organización no aprovechan este tipo de esfuerzo coordinado.

El hecho de que el nivel más notable de reacciones se sitúe en la categoría «de vez en cuando» (44,6%) refleja una falta de coherencia a la hora de establecer conexiones entre organizaciones para compartir los acuerdos con los que se encuentran los ejecutivos. El esfuerzo coordinado entre empresas puede ofrecer importantes de irregularidad podría estar restringiendo la capacidad de la organización para seguir desarrollando sus procesos de acuerdos mediante la cooperación externa. Además, el 17,9% de los encuestados que

afirman que «nunca» se fomentan estas conexiones muestra una región de la organización que podría estar trabajando sin compromiso, sin beneficiarse del intercambio de encuentros con diferentes asociaciones.

Los resultados muestran que la organización necesita reforzar el avance de las conexiones entre organizaciones para compartir tratos los encuentros de los ejecutivos. Al cultivar este tipo de esfuerzo coordinado en una premisa más predecible, la organización podría desarrollar aún más sus sistemas de acuerdos, beneficiarse de los procedimientos prescritos de diferentes asociaciones y aumentar su seriedad.

**Figura 15** *La organización eleva entre las conexiones de la organización para compartir los tratos que los ejecutivos encuentran.*



**Tabla 17** *La organización aplica modelos de determinación preestablecidos para el alistamiento del personal de tratos.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	19	33,9
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

La tabla presenta las consecuencias de una visión general sobre el uso de reglas de elección preestablecidas para el alistamiento del profesorado de tratos en la organización. Las informaciones se apropian en tres clasificaciones: «Nunca», con 12 reacciones, dirigidas al 21,4% del conjunto; «A veces», con 25 reacciones, idénticas al 44,6%; y «Constantemente», con 19 reacciones, dirigidas al 33,9% del número del examen.

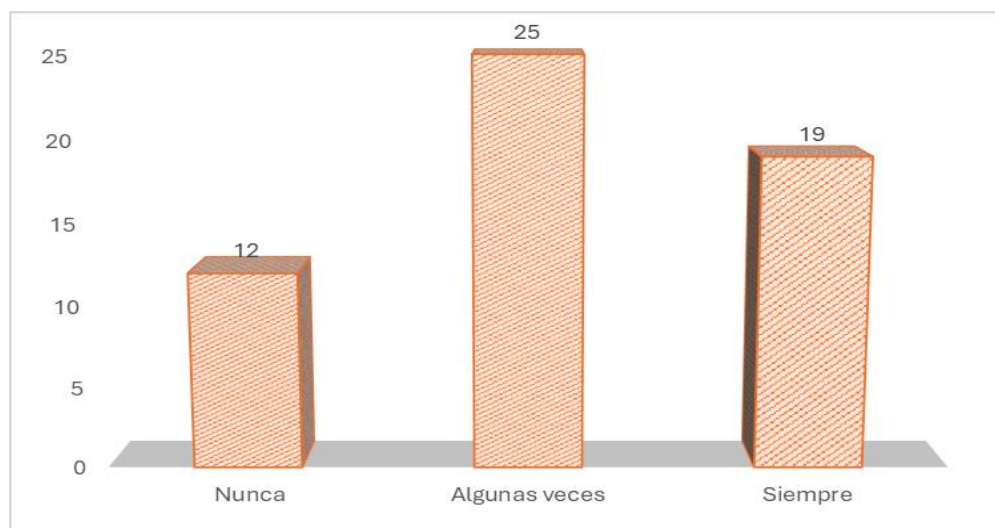
Organización «algunas veces» aplica normas de elección preestablecidas para alistar al profesorado de ofertas, recomendando que este ciclo no se complete de forma eficiente o en todos los casos. Un 33,9% de los encuestados muestra que la organización sigue «sistemáticamente» normas predefinidas, lo que refleja que, en determinadas regiones de la asociación, se realiza una inscripción organizada y coordinada. En cualquier caso, el 21,4% que expresa que la organización «nunca» implica normas organizadas para la determinación demuestra que en ciertas áreas o en ciertos momentos la organización del alistamiento no se completa suficientemente.

El hecho de que la clasificación «Algunas veces» tenga el índice más notable (44,6%) refleja una ausencia de coherencia en la

utilización de normas predefinidas para la elección del profesorado de tratos. Esta anomalía podría crear problemas en la naturaleza del alistamiento, por ejemplo, la contratación de personal no apto o de profesorado no alineado con los requisitos de la organización. La organización en el ciclo de determinación es fundamental para garantizar que el grupo de contratación esté cualificado y alineado con los objetivos de la asociación. Por otra parte, el 21,4% que demuestra que estas normas, ya que la ausencia de organización puede afectar negativamente a la ejecución y la unión del grupo de divulgación.

Los resultados del estudio demuestran que la organización necesita seguir desarrollando la coherencia en la utilización de normas de determinación preestablecidas para la inscripción de la fuerza de ofertas. Ejecutar un ciclo de elección más organizado a la luz de normas caracterizadas ayudaría a garantizar que el grupo de divulgación esté formado por personas cualificadas de la organización.

**Figura 16** *La organización aplica modelos de determinación preestablecidos para la inscripción del personal de tratos.*



**Tabla 18** *La organización evalúa las referencias y los fundamentos de la mano de obra de las ofertas.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	17,9
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: Datos Propios.

La tabla muestra las consecuencias de un estudio sobre la recurrencia con la que la organización evalúa las referencias y los fundamentos de las ofertas de mano de obra se presentan en tres clases: «Nunca», con 10 reacciones que abordan el 17,9%; «A veces», con 25 reacciones idénticas al 44,6%; y «Constantemente», con 21 reacciones que comparan el 37,5% del número absoluto, 56 personas participaron en el estudio.

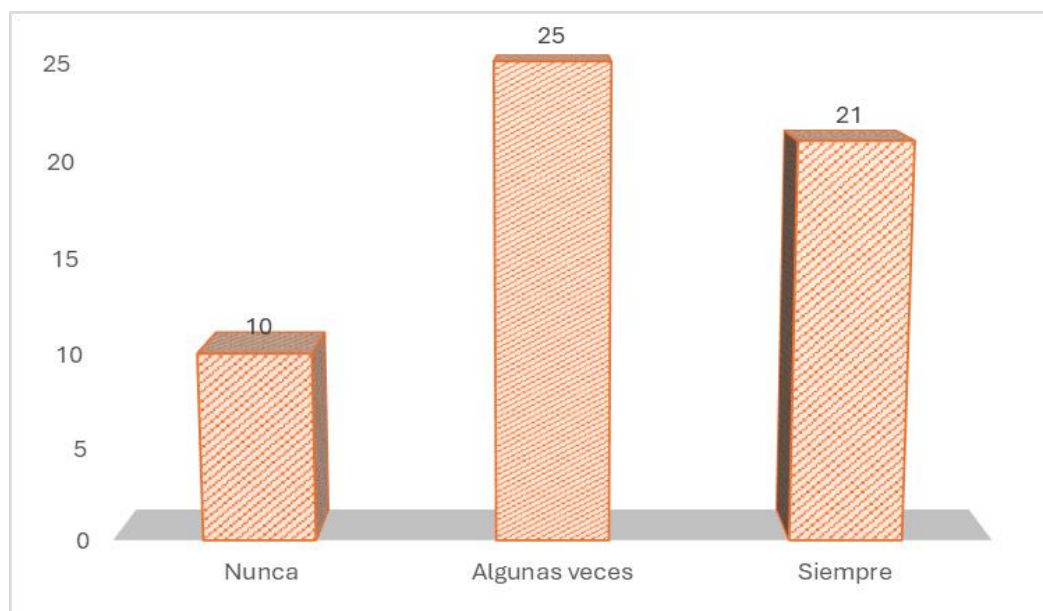
Organización evalúa «a veces» las referencias y los fundamentos de las ofertas de mano de obra, recomendando que esta formación no se realice de forma normal o predecible «sistemáticamente», lo que refleja que una gran parte de la actividad sigue métodos suficientes para contratar personal de operaciones. Lo que indica que hay regiones en las que se pasa por alto este paso básico hacia el ciclo de determinación.

La prevalencia de reacciones en la clasificación «Ocasionalmente» los fundamentos del profesorado de tratos, relativo a la calidad en la contratación. La ausencia de un control previsible puede dar lugar a la contratación de trabajadores con fundamentos empresariales que no se ajustan a los requisitos o directrices de la

organización. Además, el hecho de que el 17,9% de los encuestados afirme que esta evaluación «nunca» se lleva a cabo supone un posible riesgo para la organización, ya que el personal que no ha sido debidamente evaluado puede realmente al resultado de la asociación.

Los resultados muestran que la organización debería seguir desarrollando la coherencia en la evaluación de las referencias y los fundamentos del profesorado de tratos. Llevar a cabo una interacción normalizada para la comprobación de referencias podría trabajar en la naturaleza del grupo de divulgación garantizando que los representantes reclutados cumplen las necesidades y supuestos de la organización.

**Figura 17** *La organización evalúa las referencias y los fundamentos del profesorado de las ofertas.*



**Tabla 19** *La organización avanza en la ejecución de los programas de alistamiento y preparación del personal de ofertas.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	25	44,6
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

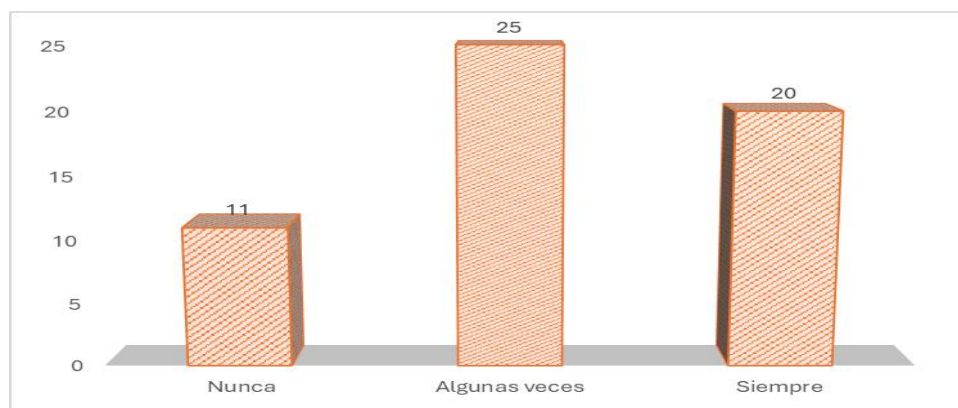
La tabla presenta las consecuencias de un estudio sobre la recurrencia con la que la organización avanza en la ejecución de programas de alistamiento y preparación para el profesorado de tratos. Los resultados se aíslan en tres clases: «Nunca», con 11 reacciones, dirigidas al 19,6% del conjunto; «De vez en cuando», con 25 reacciones, comparables al 44,6%; y «Constantemente», con 20 reacciones, relativas en el examen.

La mayoría de los encuestados (44,6%) opina que la organización «de vez en cuando» adelanta la ejecución de los programas de alistamiento y preparación, lo que muestra una ausencia de rutina en estos proyectos. Esto propone que la facultad de tratos no obtiene necesariamente una preparación satisfactoria de forma constante. Un 35,7% demuestra que la organización avanza «sistemáticamente» en estos proyectos, lo que refleja que una parte crítica de la actividad se preocupa por la preparación y mejora de la mano de obra de las empresas. Sin embargo, el 19,6% de los encuestados afirman que estos proyectos «nunca» se llevan a cabo, lo que indica una falta de potencial en la preparación de la mano de obra en una región específica de la organización.

El poder de la reacción «de vez en cuando» (44,6%) propone que la organización no tiene una forma metódica de tratar la ejecución de los programas de alistamiento y preparación del profesorado de ofertas. Esta anomalía puede dar lugar a una preparación deficiente del profesorado, lo que podría influir en la eficacia y la ejecución de los acuerdos. La falta de coherencia en el desarrollo de esta combinación para los nuevos profesores o en la mejora de las afectar negativamente a la calidad de la administración y a los resultados de las operaciones. Además, el 19,6% de los encuestados que afirman que estos proyectos «nunca» se dirigen presenta un punto débil, ya que el profesorado podría perder de vista los dispositivos importantes para desempeñar realmente sus obligaciones.

Los resultados demuestran que la organización debería trabajar en el avance de los programas de alistamiento y preparación del personal de ofertas. Una forma más metódica y predecible de abordar estos proyectos garantizaría que todos los representantes recibieran la preparación fundamental para desempeñar realmente sus cargos.

**Figura 18** *La organización avanza en la ejecución de programas de alistamiento y preparación para el profesorado de ofertas.*



**Tabla 20** *La organización disecciona provisionalmente las cualidades de sus probables clientes.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

La tabla presenta las consecuencias de una revisión sobre la recurrencia con la que la organización desglosa provisionalmente las cualidades de sus clientes previstos. Las informaciones se separan en tres clases: «Nunca», con 12 reacciones, dirigidas al 21,4% del agregado; «De vez en cuando», con 24 reacciones, comparables al 42,9%; y «Constantemente», con 20 reacciones, relativas al 35,7% del agregado.

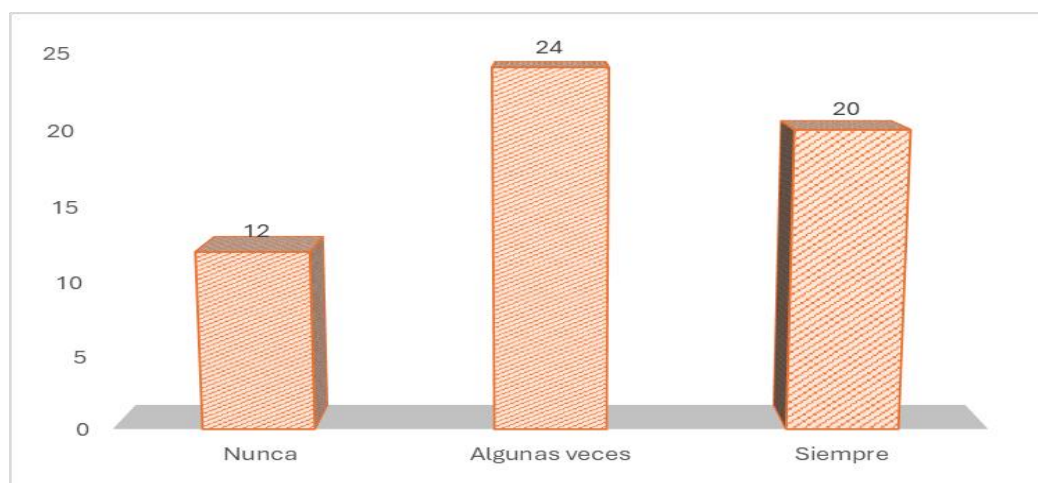
Organización «en algunos casos» realiza un examen planificado de los atributos de sus probables clientes. Esto recomienda que esta formación no se realice de forma eficaz, ausencia de congruencia en el surtido y la evaluación de los datos sobre el mercado objetivo. Un 35,7% manifiesta que la organización realiza «sistemáticamente» estos exámenes, lo que muestra que en una parte impresionante de las tareas se utiliza una forma proactiva de tratar de darse cuenta de los clientes. No obstante, el 21,4% afirma que la organización «nunca» realiza este tipo de investigación, lo que podría indicar que determinadas áreas de la organización no se centran en captar a los clientes previstos.



El alto nivel de reacciones en la clasificación «ocasionalmente» (42,9%) refleja una ausencia de coherencia a la hora de dirigir el examen inminente de los clientes esperados. Este examen es esencial para reconocer las necesidades del mercado, ajustar los artículos y administraciones, y esperar patrones, por lo que la ausencia de una metodología ordenada podría restringir la capacidad de la organización para ser feroz y productiva en su aseguramiento del cliente. Estos exámenes «nunca» se realizan muestra un punto débil de la organización, que no está aprovechando al máximo las oportunidades para compradores, lo que podría afectar a la idoneidad de las técnicas de negociación.

Los resultados muestran que la organización debe trabajar en la coherencia y sistematicidad en el examen inminente de los atributos de sus clientes previstos. Ejecutar una forma más organizada e incesante de llevar a cabo este tipo de investigación ayudaría a la organización a comprender mejor a sus clientes, lo que le permitiría cambiar más sus sistemas de promoción y ofertas.

**Figura 19** La organización desglosa provisionalmente los atributos de sus clientes previstos.



**Tabla 21** Discernimiento sobre la organización de mercancías de la administración de existencias en el centro comercial Promart Juliaca focus.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: Datos propios.

El cuadro presenta las consecuencias de un estudio sobre la impresión de los encuestados con respecto a la organización de los productos en la administración. Las informaciones se dispersan en tres clasificaciones: «Nunca», con 12 reacciones que se dirigen al 21,4% del agregado; «En algunos casos», con 24 reacciones, idénticas al 42,9%; y «Constantemente», con 20 reacciones, que se comparan el estudio.

La mayoría de los encuestados (42,9%) considera que el recurso a los ejecutivos en la administración de existencias se trata

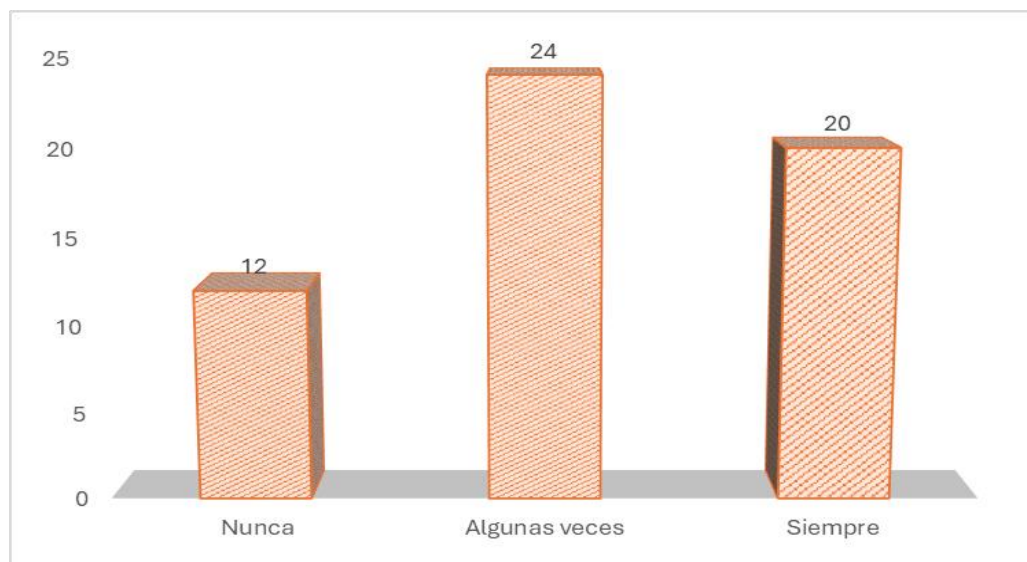


«algunas veces» con precisión en el centro comercial, proponiendo una ausencia de coherencia en este ciclo. El 35,7% de los miembros demuestra que la organización se realiza «constantemente» de forma significativo en regiones específicas para supervisar eficazmente las mercancías. No obstante, el 21,4% de los encuestados acepta que la administración de las existencias «nunca» se realiza suficientemente, lo que podría demostrar carencias críticas en el control de las existencias.

La prevalencia de reacciones en la clase «ocasionalmente» (42,9%) revela que los recursos de los ejecutivos del Centro Promart Juliaca no se actúan de manera confiable y organizada. Esto puede deberse a la ausencia de una metodología clara, a la falta de activos o de administración de recursos. La ausencia de una administración adecuada puede provocar problemas, por ejemplo, el desabastecimiento o la sobrecarga de artículos, lo que influye negativamente en la eficacia funcional y en la experiencia de los clientes. El 21,4% que considera que «nunca» se supervisa adecuadamente muestra una preocupación crítica, ya que podría reflejar una ausencia general de control en la administración de las existencias.

Los resultados recomiendan seguir desarrollando la coherencia y la competencia en la organización de la mercancía y la administración de las existencias. La ejecución de ciclos de control más minuciosos y precisos, la falta de existencias o la sobrecarga.

**Figura 20** Discernimiento sobre la organización de productos de administración de existencias en el centro comercial Promart Juliaca focus.



**Tabla 22** Discernimiento sobre la evaluación de existencias y racionalización de la administración de existencias en el centro comercial Promart Juliaca focus.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

La tabla presenta las consecuencias de una visión general sobre la impresión de las existencias y la mejora en la administración de las existencias. Las informaciones se apropiaron en tres clasificaciones: «Nunca», con 11 reacciones, dirigidas al 19,6% del total; “En algunos casos”, con 24 reacciones, comparables al 42,9%; y “Constantemente”, con 21 reacciones, relativas, 56 personas participaron en el estudio.



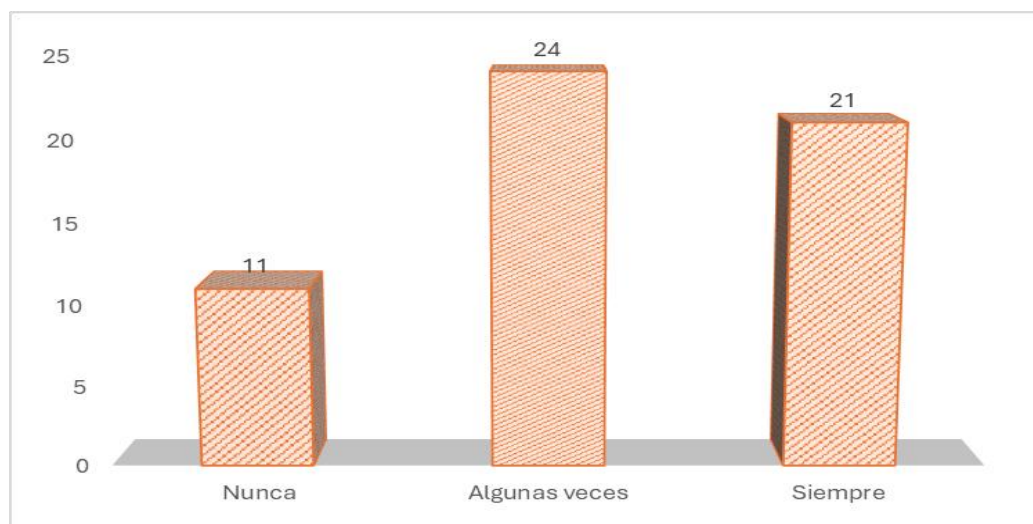
Considera que la evaluación y el avance de las existencias se realizan «en algunos casos», lo que indica que el ciclo no es constante en todas las regiones del centro comercial. Un 37,5% demuestra que estos ejercicios se realizan «constantemente», lo que refleja que una parte fundamental de la actividad supervisa los inventarios de forma satisfactoria y mejorada. No obstante, el 19,6% de los encuestados indica que los inventarios «nunca» se evalúan y actualizan, lo que pone de manifiesto las carencias en determinadas áreas de la administración de existencias.

La elevada tasa en la clase «ocasionalmente» (42,9%) demuestra que la evaluación y mejora de las existencias no es un ciclo normal ni eficiente existencias, la acumulación de existencias superfluas o la ausencia de artículos clave, lo que influye tanto en la productividad funcional como en la fidelidad de los consumidores. Por otra parte, el 19,6% que señala que estas prácticas «nunca» se llevan a cabo pone de manifiesto una importante deficiencia en la administración de las existencias, ya que sin una evaluación constante, la organización podría estar desperdiciando oportunidades potenciales de desarrollar aún más la ejecución y reducir los costes.

Debe trabajar en la rutina y sistematicidad de la evaluación y mejora de las existencias. Mediante una forma más organizada y persistente de gestionar las existencias, se pueden evitar los problemas funcionales y mejorar los activos de forma más productiva. La organización debería considerar la posibilidad de desarrollar más avances en la administración de existencias o marcos que tengan en

cuenta la evaluación continua, lo que ayudaría a seguir desarrollando el tratamiento de los artículos con exactitud y aumentaría los beneficios.

**Figura 21** *Discernimiento sobre la evaluación de existencias y el avance de la administración de existencias en el centro comercial Promart Juliaca*



**Tabla 23** *Impresión de la Administración STOCK en el centro comercial Promart Juliaca focus.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	10	17,9
	Algunas veces	26	46,4
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

El cuadro presenta las consecuencias de una visión general sobre la opinión. La información se transmite en tres clasificaciones: «Nunca», con 10 reacciones que abordan el 17,9% del conjunto; “En algunos casos”, con 26 reacciones comparables al 46,4%; y “Constantemente”, con 20 reacciones, relativas al 35,7% del número absoluto en el estudio.



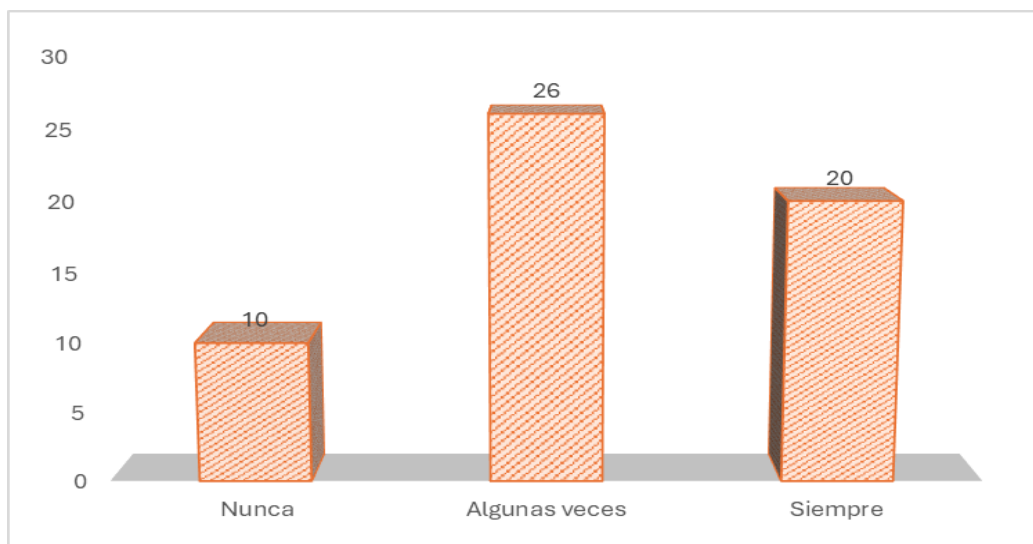
La mayoría de los encuestados (46,4%) opinó que la administración, no es totalmente previsible recomendar que el ciclo. Esto podría demostrar que la administración de existencias no sigue una metodología normal o precisa. realiza «constantemente» de forma adecuada, lo que refleja un gran esfuerzo en determinadas regiones del centro comercial para gestionar con precisión sus existencias. En cualquier caso, el 17,9% de los encuestados demuestran que la administración de las existencias «nunca» se hace de forma adecuada, lo que pone de manifiesto la existencia de puntos problemáticos que no satisfacen las directrices previstas.

El alto nivel de reacciones en la clase «ocasionalmente» (46,4%) propone una ausencia de coherencia en la administración. Esta anomalía podría provocar problemas como falta de existencias, abundancia de existencias o artículos no accesibles a los clientes. La ausencia de una forma estable de gestionar las existencias puede influir negativamente tanto en la eficacia funcional como en la fidelidad de los consumidores. Por otra parte, el 17,9% de los encuestados que afirman que «nunca» se supervisan las existencias de forma adecuada refleja que en algunas zonas puede haber graves carencias que influyen en el control de las existencias.

Los resultados demuestran que el Centro Promart Juliaca necesita seguir desarrollando la coherencia en la administración de sus existencias para evitar problemas funcionales y garantizar la accesibilidad de los artículos a sus clientes. La ejecución de técnicas más minuciosas y la utilización de dispositivos de administración de

existencias podrían ayudar a la organización a racionalizar sus activos y fidelizar aún más a los consumidores.

**Figura 22** *Impresión de la Administración STOCK en el foco Promart Juliaca.*



**Tabla 24** *Impresión de las ofertas de productos en el centro comercial Promart Juliaca.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	12	21,4
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	20	35,7
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

La tabla presenta las consecuencias de una visión general sobre la vista de las ofertas de productos que se organizan. Las informaciones se dividen en tres clases: «Nunca», con 12 reacciones que representan el 21,4% de los encuestados; «Algunas veces», con 24 reacciones que representan el 42,9%; y «A menudo», con 20 reacciones que representan el 35,7% de los encuestados.



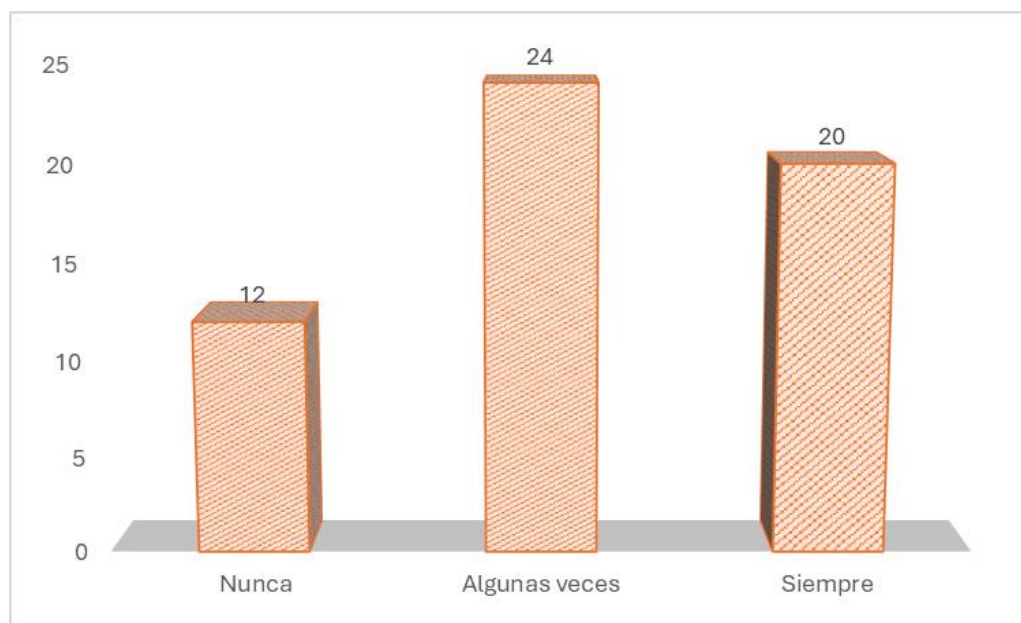
Organización de las ofertas de stock, «en algunos casos», lo que demuestra que la organización no es fiable o no se realiza de forma sistemática. Un 35,7% de los encuestados acepta que la organización de ofertas suficientes se realiza «constantemente», lo que refleja un trabajo en ciertas áreas para garantizar una asociación potente. Se organizan los acuerdos, lo que indica que una zona concreta del centro comercial podría estar funcionando sin una construcción razonable o un procedimiento claro.

El hecho de que la clase «ocasionalmente» tenga la tasa más elevada forma eficiente. Esta irregularidad puede dar lugar a problemas como, por ejemplo, un cálculo incorrecto de los intereses, la falta de adecuación a las necesidades del mercado y la posibilidad de estropear operaciones valiosas de puertas abiertas. La ausencia de una organización adecuada puede influir en la productividad del centro comercial, así como en su capacidad para adaptarse a situaciones económicas cambiantes. Asimismo, el 21,4% que demuestra que la organización de las operaciones «nunca» se lleva a cabo presenta regiones básicas en las que no se utiliza una metodología esencial, lo que podría provocar un despilfarro en la administración.

Desarrolle aún más la consistencia y la rutina en la organización de las ofertas de stock. Llevar a cabo una forma precisa de organizar las ofertas sus existencias e incrementar su eficiencia funcional. Organización razonable ayudaría a evitar la falta de asociación de ofertas, lo que contribuiría a fidelizar a los consumidores y a ampliar las experiencias de aprendizaje útiles. Al reforzar esta interacción, el

centro comercial también podría agilizar sus procedimientos de exposición y ofertas, garantizando un control más destacado de la ejecución de su negocio.

**Figura 23** *Impresión de las ofertas de productos en el centro comercial Promart Juliaca.*



**Tabla 25** *Vista del arreglo de ofertas de productos en el foco Promart Juliaca.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: Datos Propio.

La tabla presenta las consecuencias de un estudio sobre la impresión de la organización de ofertas de productos. Los resultados se dividen en tres clases: «Nunca», con 11 reacciones, dirigidas al 19,6% del conjunto; «A veces», con 24 reacciones, comparables al 42,9%; y «Constantemente», con 21 reacciones, relativas en el estudio.



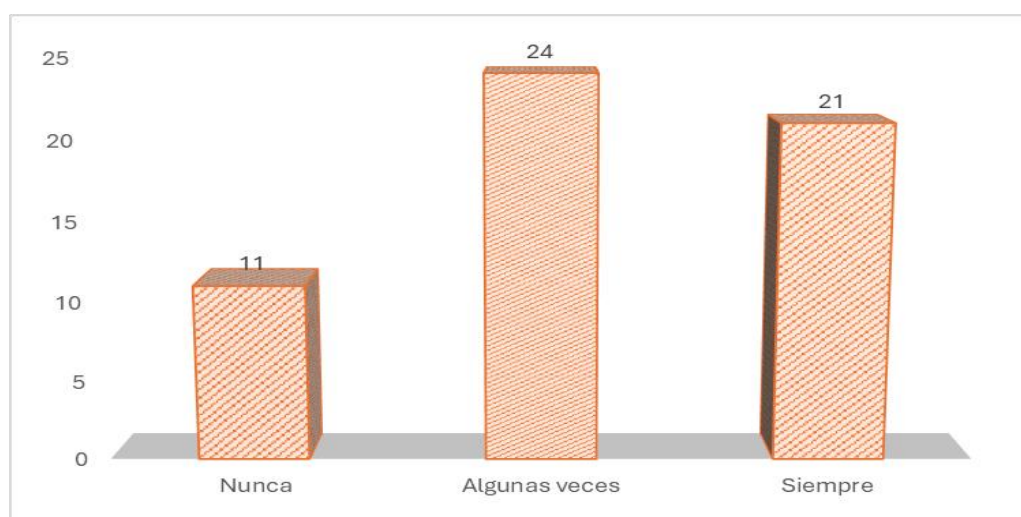
La mayoría de los encuestados (42,9%) considera que la organización de las operaciones de stock se realiza «de vez en cuando», lo que demuestra una falta de coherencia en los procesos de organización. considera que la organización se lleva a cabo «constantemente», lo que recomienda que se realicen grandes esfuerzos en determinadas áreas para garantizar una adecuada asociación de las operaciones. En cualquier caso, el 19,6% de los encuestados afirma que la organización de las operaciones «nunca» se lleva a cabo, lo que indica que en determinadas áreas o en determinados momentos no se sigue un procedimiento organizado.

El alto nivel de reacciones en la clasificación «a veces» (42,9%) indica que la organización de las ofertas en el centro comercial no es totalmente precisa, lo que podría influir en la eficacia de las necesidades del mercado. Esta falta de coherencia en la organización puede provocar problemas como una mala gestión de las existencias, el agotamiento o la sobrecarga de las mismas, y la apertura chapucera de valiosos negocios. El hecho de que el 19,6% considere que esta organización «nunca» se lleva a cabo muestra que existe una zona de desarrollo en la que debería realizarse un diseño más claro para mejorar los acuerdos.

Organización de ofertas. Mediante la aplicación de una forma más predecible y ordinaria de organizar las ofertas de stock, el centro comercial podría desarrollar aún más su administración de stock y ajustar sus metodologías de negocio al interés del escaparate.

La producción de un marco de organización muy organizado tendría en cuenta una mejor transformación a los cambios del escaparate, garantizando que no se pierdan las puertas abiertas potenciales del negocio y que se aumenten los beneficios. Esto también contribuiría a fidelizar a los consumidores y a aumentar la seriedad del centro comercial en la zona.

**Figura 24** Vista del arreglo de ofertas de productos en el foco Promart Juliaca.



**Tabla 26** Discernimiento sobre la Oferta de Producto en el foco Promart Juliaca.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	11	19,6
	Algunas veces	24	42,9
	Siempre	21	37,5
	Total	56	100,0

Nota: Datos propio.

El cuadro presenta las consecuencias de un examen sobre la impresión de las ofertas de productos. Las informaciones se diseminan en tres clasificaciones: «Nunca», con 11 reacciones, dirigidas al 19,6% del agregado; «Algunas veces», con 24 reacciones, comparables al



42,9%; y “Constantemente”, con 21 reacciones, relativas al 37,5%. En total, 56 personas participaron en el estudio.

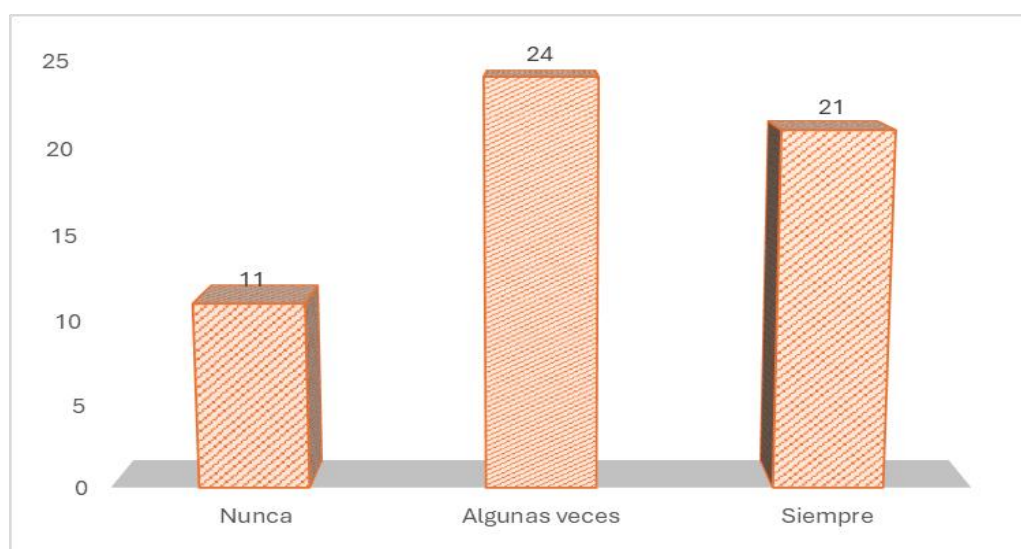
Se termina «a veces», no es totalmente fiable demostrar que trata de los ejecutivos. Una suma de 37.5% de los encuestados acepta que los tratos legítimos de productos se terminan «constantemente», recomendando que una pieza crítica de la actividad es ejecutar tratos legítimos los ejecutivos. En cualquier caso, el 19,6% de los encuestados demuestran que los tratos de acciones «nunca» se realizan idealmente, presentando carencias potenciales en cierta región del centro comercial.

La trascendencia de las reacciones en la clase «de vez en cuando» (42,9%) pone de manifiesto una ausencia de coherencia en los tratos del consejo, lo que puede crear irregularidades en la actividad e influir en la productividad. Esta alterabilidad podría ser una impresión de ausencia de preparación vital en ciertas áreas o de problemas de ejecución en el ciclo de los tratos. Por otra parte, la impresión del 19,6% de que «nunca» se hace de forma adecuada es preocupante, ya que las operaciones desafortunadas pueden dar lugar a problemas como el agotamiento de existencias, el exceso de existencias o las desgracias empresariales.

Reforzar la coherencia en la gestión de las existencias a bordo. Mediante la ejecución de una manera más eficiente y estándar para hacer frente a los procesos de ofertas, el centro comercial podría trabajar en su ejecución de negocios y aumentar la lealtad del consumidor. El centro comercial debe distinguir y abordar las regiones

en las que las ofertas de acciones «nunca» se resuelven adecuadamente para mantenerse alejado de las desgracias y ampliar las puertas abiertas del negocio. El establecimiento de una metodología de acuerdos razonable y productiva contribuiría a una mejor administración funcional y a un dominio más destacado de los resultados empresariales.

**Figura 25 Discernimiento sobre la Oferta de Producto en el foco Promart Juliaca.**



## 4.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS

**Tabla 27 Prueba de normalidad**

	Venta de mercaderías	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
		Estadístico	gl	Sig.
<i>Gestión de existencias</i>	Nunca	,528	11	,000
	Algunas veces	,576	24	,000
	Siempre	,539	21	,000

Regla:

Si  $p >$  (mayor) a 0.05 la distribución que se da es normal.

Si  $p \leq$  (igual o menor) a 0.05 la distribución no es normal.

Las consecuencias de la prueba de Kolmogorov-Smirnov muestran que ninguna de las clasificaciones de la variable «Administración de existencias» sigue una transmisión típica, considerando que los valores de importancia están por debajo de 0,05. Esto recomienda que la información se apropia de manera atípica en cada una de las clasificaciones evaluadas, lo que podría mostrar la presencia de predisposiciones o alta fluctuación en la visión de la administración del stock.

Este tipo de transmisión atípica podría estar relacionada con grandes contrastes en la forma de ver la administración del stock, ya que las reacciones se mueven en determinadas calidades escandalosas o existen diseños de reacción no uniformes.

Los resultados proponen que la impresión de la administración de acciones en las tres clases («Nunca», «De vez en cuando», «Constantemente») no sigue una circulación típica. Esto sugiere que los procedimientos de medición en vista de la dispersión no típica, se sugiere la utilización de pruebas no paramétricas, por ejemplo, esperar ordinariedad en la difusión de la información.

#### **4.2.1. Prueba De Hipótesis 1**

##### **a) Hipótesis estadísticas**

Especulación inválida: La conexión entre la administración de acciones y el arreglo de tratos de productos no es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.

Especulación electiva: La conexión entre la administración de acciones y la organización de ofertas de productos es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.

#### b) Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$  (5%)

#### c) Estadístico de prueba

Dada la idea de dispersión de la información y los resultados obtenidos en la prueba de ordinariedad, se llegó a la conclusión de que era más adecuado utilizar una prueba no paramétrica. Para esta situación, se eligió el coeficiente de conexión entre factores cuando no se cumplen las sospechas de ordinariedad en la información. Esta decisión garantiza una precisión más notable en el examen y la comprensión de las especulaciones planteadas.

#### d) Cálculo de la medición de la prueba

		Correlaciones	
		Variabl e 1	Dimensión 1 variable 2
Rho de Spearman	Gestión de existencias	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,976**
		N	,000
			56
	Planificación de ventas	Coeficiente de correlación	,976**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,000
			56

\*\* . La relación es enorme al nivel 0,01 (bilateral).

#### e) Decisión

El examen mensurable descubre que la estima de importancia en los dos casos es inferior a 0,05, lo que permitió tolerar la

especulación electiva y descartar la teoría inválida. Esto permite afirmar que la conexión entre la administración de las existencias y la organización de las ofertas de productos es inmediata en la organización.

#### **4.2.2. Prueba de hipótesis 2**

##### **a) Hipótesis estadísticas**

Especulación inválida: La administración de acciones no está directamente relacionada con los enfoques de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.

Especulación sustitutiva: La administración de acciones SI está directamente relacionada con los enfoques de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.

##### **b) Nivel de significancia**

$\alpha = 0,05$  (5%)

##### **c) Estadístico de prueba**

Dada la idea de circulación de la información y de ordinariedad, se llegó a la conclusión de que era más adecuado utilizar una prueba no paramétrica. Para esta situación, se eligió el coeficiente de conexión de Pearson, ya que es apropiado para evaluar la conexión entre factores cuando no se cumplen las presunciones de ordinariedad en la información. Esta decisión garantiza una precisión más destacada en el examen y la traducción de las especulaciones expuestas.

#### d) Cálculo de la medición de la prueba

Correlaciones			Variable	Dimensión
			1	1 variable 2
Rho de Spearman	Gestión de existencias	Coeficiente de correlación	1,000	,967**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
	Políticas de recursos humanos	Coeficiente de correlación	,967**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

\*\* . La relación es enorme al nivel 0,01 (bilateral).

#### e) Decisión

El examen fáctico descubre que la estimación de importancia en los dos casos es menor a 0.05, lo que nos permitió reconocer la especulación electiva y rechazar la teoría inválida. Esto permite afirmar que la administración de acciones de SI está directamente relacionada con las estrategias de RRHH.

#### Prueba de hipótesis general

##### a) Hipótesis estadísticas

Especulación inválida: La conexión entre la administración de acciones y las ofertas de productos no es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.

Especulación sustituta: La conexión entre la administración de acciones y los tratos de producto ES inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.

##### b) Nivel de significancia

$\alpha = 0,05$  (5%)

### c) Estadístico de prueba

Dada la idea de circulación de la información y los resultados obtenidos en la prueba de ordinariedad, se llegó a la conclusión de que era más adecuado utilizar una prueba no paramétrica. Para esta situación, se eligió el coeficiente de conexión de Pearson, ya que es razonable para evaluar la conexión entre factores cuando no se cumplen las presunciones de ordinariedad en la información. Esta decisión garantiza una precisión más notable en el examen y la traducción de las especulaciones planteadas.

### d) Cálculo de la medición de la prueba

Correlaciones			Variable 1	Variable 2
Rho de Spearman	Gestión de existencias	Coeficiente de correlación	1,000	,987**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	56	56
	Venta de mercaderías	Coeficiente de correlación	,987**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	56	56

\*\* . La relación es enorme al nivel 0,01 (bilateral).

### e) Decisión

El examen fáctico descubre que la estimación de importancia en los dos casos es menor a 0.05, lo que nos permitió reconocer la especulación electiva y rechazar la especulación inválida. Esto afirma que la conexión entre la administración de acciones y las ofertas de productos.



### 4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos muestran una conexión excepcionalmente impresionante y crítica entre la administración de existencias y las ofertas de productos en la organización la administración efectiva de las existencias afecta directamente la expansión de las ventas, lo cual es predecible con la hipótesis de que el control apropiado de las existencias garantiza la accesibilidad de los artículos para los clientes y disminuye el riesgo de desabastecimiento. Los resultados proponen que mejorar la administración de las existencias puede ser un sistema vital para seguir desarrollando la ejecución empresarial de una organización.

Además, la relación entre la administración de las existencias y la organización de las transacciones es igualmente importante, lo que demuestra que una mejor administración de las existencias garantiza la existencia de artículos, pero también contribuye a una organización más precisa y satisfactoria de las transacciones. Esto permite a la organización esperar la solicitud y cambiar las metodologías de ofertas según la accesibilidad de los artículos. La organización de las transacciones, en vista de una buena administración de las existencias, ayuda a aumentar las puertas abiertas de las transacciones y a desarrollar aún más la competencia en las tareas empresariales.

Por último, la conexión inmediata entre la administración de existencias y las estrategias de recursos humanos pone de relieve la importancia de la labor de los trabajadores en la administración eficaz de las existencias. La preparación, la tarea y la mejora adecuadas del profesorado son fundamentales para garantizar que los sistemas de administración de



existencias se lleven a cabo de forma apropiada, lo que por tanto afecta a la mejora de los activos y al trabajo en la ejecución jerárquica. En este sentido, las estrategias de RRHH que promueven una preparación coherente y la mejora del personal son una parte fundamental para reforzar la administración de existencias y los logros empresariales de la organización.



## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** La conexión de Spearman muestra una conexión extremadamente impresionante y crítica entre la administración de existencias y las transacciones de productos en Homecenter Peruanos S.A. Promart en Juliaca en 2024, con un coeficiente de 0.987, demostrando que una mejor administración conectada con una expansión en las transacciones.

**SEGUNDA:** La conexión entre la administración de existencias y la organización de ofertas de productos en Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca en 2024 es inmediata, lo que implica que una mejor administración de existencias contribuye enfáticamente a la organización de ofertas viables adicionales. Esto infiere que una adecuada administración de las existencias permite a la organización clasificar más fácilmente sus ofertas, esperar pedidos y mejorar la accesibilidad de los artículos, lo cual es vital para lograr sus objetivos comerciales.

**TERCERA:** En Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca en el año 2024, la administración de la gestión de los recursos humanos, proponiendo que la administración productiva de las existencias está profundamente sujeta a la gestión convincente de los recursos humanos, como la preparación, la promoción y la parte legítima del personal. Esto demuestra que la ejecución legítima de estas estrategias influye enfáticamente en la administración de las existencias, que por lo tanto trabaja en la competencia funcional y se suma al progreso general de la organización.



## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Deben ejecutarse aparatos mecánicos para la administración de existencias, ya que una mejor administración de las existencias está firmemente relacionada con un aumento de las transacciones, por lo que se sugiere la utilización de marcos informatizados de administración de existencias que consideren un control más exacto y continuo. Esto mejorará la accesibilidad a los artículos y reducirá las roturas de existencias, con el consiguiente aumento de las ventas.

**SEGUNDA:** Desarrollar más la incorporación entre la administración de existencias y la organización de ofertas; para garantizar una organización de ofertas más convincente, se propone que la administración de existencias se organice firmemente con la organización de ofertas mediante la investigación de información auténtica y conjeturas de solicitudes. Esto permitirá cambiar las existencias en función de las necesidades publicitarias, garantizando la accesibilidad de los artículos y desarrollando aún más la reacción a las vacilaciones de los pedidos.

**TERCERA:** Reforzar las estrategias de preparación y mejora del personal; dado que la administración eficaz de las existencias depende de enfoques de RRHH exitosos, se sugiere que se lleven a cabo programas específicos de preparación en administración de existencias para el profesorado en cuestión. Una preparación y una tarea satisfactorias activos, aumentando la eficacia funcional y contribuyendo a los logros generales de la organización.



## REFERENCIAS

- Allcca Quispe, C. (2019). *Liderazgo pedagógico y desempeño docente en las instituciones educativas de Huancayo*. Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo, Perú. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de [http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/5805/T010\\_20642079\\_D.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/5805/T010_20642079_D.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- ALMONTE, M. M. (2012). DESEMPEÑO DOCENTE Y RENDIMIENTO ACADÉMICO EN MATEMÁTICA DE LOS ALUMNOS DE UNA INSTITUCIÓN EDUCATIVA DE VENTANILLA-CALLAO. LIMA, CALLAO, LIMA-PERÚ.
- Amado, D. (2023). *Control de existencias y gestión rentable de la empresa D’Rose Concesiones EIRL*. Arequipa: <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/130981>.
- Bedmar, L., Delgado, C., & Navarro Granados, M. (2017). *Liderazgo pedagógico y dirección escolar en contextos desfavorecidos*. Revista española de pedagogía. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/96724/liderazgo%20pedagogico%20y%20direccion%20escolar%20en%20contextos%20desfavorecidos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la investigación científica. pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima-Perú.: San Marcos. E.I.R.L.
- Caurin, J. (2018). *Administración de recursos humanos*. Ciencias Sociales y Humanidades.



- Charaja, F. (2018). *El MAPIC en la investigación científica*. Puno – Perú: Corporación Sirio EIRL.
- Choi , Á., & Gil, M. (2017). ¿Afecta el liderazgo de centroal rendimiento académico del alumnado? *Ivalua*, 1-18. Recuperado el 24 de noviembre de 2020, de [https://www.ivalua.cat/documents/1/22\\_11\\_2017\\_15\\_51\\_11\\_Que\\_funciona\\_08\\_Liderazgo\\_211117.pdf](https://www.ivalua.cat/documents/1/22_11_2017_15_51_11_Que_funciona_08_Liderazgo_211117.pdf)
- Chopra, S. &. (2019). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation (7th ed.)*. DOI: <https://doi.org/10.2307/4141043>.
- Choto, R. (2023). *Gestión del inventario del Almacén Babahoyo en el período 2020-2021*. UTB-FAFI: <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/13802>.
- Chumpitaz Ayala, R. T. (2019). *Liderazgo pedagógico y el desempeño docente en el nivel secundario en la Institución Educativa Brígida Silva Ochoa – Chorrillos – 2016* . Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima, Perú. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de <http://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/3409/TM%20CE-Ge%204545%20C1%20-%20Chumpitaz%20Ayala%20Rita%20Teresa%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CNE. (2011). Consejo Nacional de Educación. *Hacia una propuesta de criterios de buen desempeño docente: Estudios que aportan a la reflexión, al diálogo y a la construcción concertada de una política educativa*, 356. Lima, Perú: Impreso por CECOSAMI Pre-Prensa e



Impresión Digital S.A. Recuperado el 24 de noviembre de 2020, de <http://www.cne.gob.pe/uploads/propuestapreliminar-fsm.pdf>

Colque Ninaja, R. E. (2015). *Liderazgo pedagógico directivo y el desempeño docente en las instituciones educativas del nivel inicial en el distrito de Ciudad Nueva, Tacna - 2015.* . Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32953/Colque\\_nr.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32953/Colque_nr.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Condori, Y. (2023). *Control interno de existencias y los factores de incidencia en la rentabilidad financiera en las mypes, caso ferreterías, Divulgación científica de investigación y emprendimiento.* DOI. 10.54798/JIAX1985.

Cortes Taranto, M. A., & Spooner Delgado, J. C. (2016). *El liderazgo democrático en la calidad del proceso docente educativo en la Unidad Educativa Fiscal "26 de Noviembre" de la ciudad de Guayaquil.* Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de <http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/380/120.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cuenca, R. (2020). *Instituto de Estudios Peruanos.* Recuperado el 24 de noviembre de 2020, de la evaluación docente en el Perú: [https://repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/1176/1/Cuenca-Ricardo\\_Evaluacion-docente-Peru.pdf](https://repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/1176/1/Cuenca-Ricardo_Evaluacion-docente-Peru.pdf)

Douglas, S. (2021). *Marketing empresarial.* México: Santillana.



- EDUCACIÓN, M. D. (2013). *TUTORIA Y ORIENTACIÓN EDUCATIVA- APRENDIENDO A RESOLVER CONFLICTOS EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS*. LIMA- PERU: Quad graphics Perú S.A.
- EDUCACIÓN, M. D. (2017). *RESOLUCIPON DE SECRETARIA GENERAL*. LIMA: EL DIARIO "El Peruano".
- Espinoza, C. (2020). *Gestión de existencias y mermas en Tiendas Tambo SAC, San Martin de Porres 2020*.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/53352>.
- Estrada Garcia, A., Estrada Garcia, J., & Vera Rubio, P. (2020). *Reflexiones pedagógicas en época de pandemia: Un abordaje transdisciplinar*. Universidad Sociedad. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/Recus/article/view/2535/2843>
- Ezpinoza, O. (2019). *Sistema de control interno en la actividad empresarial*. Lima: Ámbar.
- Franco, C. (2017). *Los nuevos conceptos del control interno*. México: Ibérica.
- Gajardo, J., & Ulloa, J. (Noviembre de 2016). Liderazgo Pedagógico, Conceptos y Tensiones. 13. Concepción, Chile. Recuperado el 23 de agosto de 2020, de <https://www.lidereseducativos.cl/wp-content/uploads/2017/01/NT-6.pdf>
- Hernández, R. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: Mcgraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.



- Hombre, T., & Palaiologou, I. (24 de setiembre de 2013). Pedagogical leadership in the 21st century: evidence from the field. *43(2)*, 214-231. doi:<https://doi.org/10.1177/1741143213494889>
- Horna, A. (2012). *Desde la idea hasta la sustentación: 7 pasos para una tesis exitosa*. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Huerta Flores, E. (2020). *Liderazgo pedagógico de los directivos - Una mirada desde las instituciones educativas públicas*. Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47548/Huerta\\_FLE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47548/Huerta_FLE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Hurtado Villamil, M. F. (2020). *Liderazgo pedagógico e inteligencia artificial*. Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/36061/HurtadoVillamilManuelFernando2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kotler, P. (2016). *Marketing Management*. DOI: <https://doi.org/10.1080/08911762.2016.1149241>.
- Lecaros Leon, R. E. (2017). *Liderazgo pedagógico y desempeño docente en la Institución Educativa Glorioso Húsares de Junín – El Agustino – 2017*. Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/7434/Lecaros\\_LRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/7434/Lecaros_LRE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



- Lütkemeyer, C. (2017). *Auditoría del control interno*. Recuperado <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>.
- Malpartida, O. (2021). *Impacto del comercio electrónico en la gestión de ventas en el Emporio Comercial de Gamarra*. Asunción: <https://doi.org/10.30545/academo.2023.JUL-DIC.9>.
- Menchaca, C. (2023). *Gestión de existencias para optimizar el costo de inventarios en una empresa farmacéutica*. Chimbote: <https://hdl.handle.net/20.500.12692/139769>.
- Minedu. (2012). Ministerio de Educación. *Marco del buen desempeño docente: Para mejorar tu práctica como maestro y guiar el aprendizaje de tus estudiantes*. Lima, Perú. Recuperado el 24 de noviembre de 2020, de <http://www.minedu.gob.pe/pdf/ed/marco-de-buen-desempeno-docente.pdf>
- Minedu. (25 de marzo de 2014). Resolución de Secretaría General N° 304-2014-MINEDU. *Lineamiento denominado "Marco de Buen Desempeño del Directivo"*, 42. Lima, Perú. Recuperado el 23 de agosto de 2020, de [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/107298/\\_304-2014-MINEDU\\_-\\_28-03-2014\\_10\\_01\\_58\\_-RSG\\_N\\_\\_304-2014-MINEDU.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/107298/_304-2014-MINEDU_-_28-03-2014_10_01_58_-RSG_N__304-2014-MINEDU.pdf)
- Minedu. (marzo de 2016). *Plan de acción y buena práctica para el fortalecimiento del liderazgo pedagógico*. Lima, Perú: Ministerio de Educación. Recuperado el 24 de noviembre de 2020, de <http://repositorio.minedu.gob.pe/bitstream/handle/MINEDU/5920/Plan%20de%20acci%C3%B3n%20y%20buena%20pr%C3%A1ctica%2>



0%20para%20el%20fortalecimiento%20del%20liderazgo%20pedag  
%C3%B3gico.%20Gu%C3%ADa%20para%20el%20participante%2  
C%20primer%20fasc%C3%ADculo.pdf

MINISTERIO DE EDUCACIÓN. (2012). *MARCO DE BUEN DESEMPEÑO DOCENTE*. LIMA, PERUANO, PERU: CORPORACIÓN GRÁFICA NAVARRETE.

Morañes, J. (2020). *Gestión de inventarios :Principales modelos aplicados a casos prácticos*. Bogota.

Murillo, B. (2022). *Gestión de ventas de la Distribuidora Touma SA Ditosa en la ciudad de Babahoyo durante el periodo 2022 (Bachelor's thesis*. Babahoyo: <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/15346>.

Ñaupas, H. M. (2018). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis*. Lima: ISBN.

Orellana Hernández, K. L. (2019). *El liderazgo del director y el desempeño docente autopercebido en un grupo de colegios privados salvadoreños*. Revista Internacional de Estudios de Educación. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de <https://riee.um.edu.mx/index.php/RIEE/article/view/206/193>

Padilla, S. (2019). *Planeación estratégica de ventas*. Quito: Ariel.

PARURO, U. (2014). *DIRECTIVA N° 008- 2014. NORMAS PARA LA ORGANIZACIÓN, FUNCIONAMIENTO Y EVALUACIÓN DE LAS REDES EDUCATIVA DEL . PARURO-CUSCO*.

Perez, A. (2020). *Políticas de recursos humanos*. México: Vanguardia.

Pertone, P. (2019). *Dirección de ventas*. Lima: editorial Macro.



- Poirier, A. (2020). *Percepciones de los directores de cuidado infantil sobre los roles de liderazgo pedagógico*. Tesis Posgrado, Escuela de Estudios de Familia y Servicios Humanos, Manhattan, Kansas, EE.UU. Recuperado el 24 de noviembre de 2020, de <https://krex.k-state.edu/dspace/handle/2097/40579>
- Quezada Castro, M. d., Castro Arellano, M. d., Oliva Núñez, J. M., Gallo Aguila, C. I., & Quezada Castro, G. A. (2020). *Características del docente virtual: Retos de la Universidad Peruana en el contexto de una pandemia*. Revista Inclusiones. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de [http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/3076/1/Maria%20del%20Pilar%20Quezada%20Castro\\_Articulo\\_Revista%20Inclusiones\\_spa\\_2020.pdf](http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/3076/1/Maria%20del%20Pilar%20Quezada%20Castro_Articulo_Revista%20Inclusiones_spa_2020.pdf)
- Quiroga, M. (2017). *Gestión de ventas*. Lima: Ambar.
- RAMOS, J. T. (2008). *TIPOS, METODOS Y ESTRATEGIAS D INVESTIGACIÓN CIENTIFICA*. LIMA.
- Robbins, S. P. (2018). *Management*. Pearson: <https://doi.org/10.1080/00207543.2017.1308573>.
- Salas, O. (2024). *Gestión de inventario y rendimiento en la Empresa Corporación Ramírez Chipana Sociedad de Responsabilidad Limitada Juli-Puno*. Puno: <https://repositorio.uancv.edu.pe/handle/UANCV/989>.
- Salto C., M. (2019). Liderazgo pedagógico en comunidades que aprenden. *Mamakuna*, 66-71. Obtenido de



<http://repositorio.unae.edu.ec/bitstream/56000/996/1/Mamakuna%2011%2066-71.pdf>

Sánchez, E. B. (2017). *El liderazgo docente y su desempeño en la educación básica ecuatoriana*. Universidad Técnica de Ambato. Recuperado el 19 de 10 de 2020, de [https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/652/pdf\\_459](https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/652/pdf_459)

Sarasola Bonetti, M., & da Costa, C. (5 de mayo de 2016). Evaluando el liderazgo educativo centrado en los aprendizajes del alumnado. *Educación*, XXV(49), 121-139. doi:<http://dx.doi.org/10.18800/educacion.201602.007>

Stevenson, W. (2018). *Operations Management*. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5915.2012.00336.x>.

Tamayo, M. (2014). *El proceso de la investigación científica (5ta edición)*. México: Limusa S.A.

Vara, A. (2012). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales*. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Lima: Universidad de San Martín de Porres.

Yépez, Y. (2023). *Proceso contable de inventarios—aplicación NIC 2 existencias, Ferretería Big Market de la ciudad de Babahoyo (Bachelor's thesis)*. 2023: <http://dspace.utb.edu.ec/handle/49000/13784>.



# ANEXOS



### ANEXO 1 MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TÍTULO:** GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA HOMECENTER PERUANOS PROMART DE JULIACA 2024

**METODOLOGIA:** ENFOQUE: Cuantitativo. **METODO:** Deductivo **NIVEL:** Correlacional. **TIPO:** básica. **DISEÑO:** no experimental **Sincrónico.** **POBLACIÓN:** finita **MUESTRA:** probabilística de tipo sistemática 56. **Técnica:** encuesta. **INSTRUMENTO:** Cuestionario.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p><b>Problema General</b> ¿Cuál es la relación entre la administración de las existencias y las ofertas de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024?</p> <p><b>Problemas Específicos</b> ¿Cuál es la relación entre la administración de stock y la organización de ofertas de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024?</p> <p>¿Cómo se relacionan la administración de stock y las estrategias de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024?</p>	<p><b>Objetivo General</b> Establecer la conexión entre la administración de stock y la oferta de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b> Determinar la relación entre la administración de existencias y la organización de ofertas de productos en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.</p> <p>Desglosar la relación entre la administración de stock y las estrategias de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.</p>	<p><b>Hipótesis General</b> La conexión entre administración de stock y ofertas de productos es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.</p> <p><b>Hipótesis Específicas</b> La conexión entre la administración de existencias y la organización de ofertas de productos es inmediata en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart en la ciudad de Juliaca 2024.</p> <p>La administración de las existencias está directamente relacionada con las estrategias de RRHH en la organización Homecenter Peruanos S.A. Promart de la ciudad de Juliaca 2024.</p>	<p><b>VARIABLE 1</b> <b>Gestión De Existencia</b> Como indica Espinoza (2019), La administración de existencias se entiende recursos fluidos, ya que influye en la suma accesible, pero además en la productividad al disminuir costos de acopio y limitar peligros, por ejemplo, tergiversación, robo o daño, garantizando que no se pierdan tratos por ausencia de existencias.</p> <p><b>VARIABLE 2</b> <b>Venta de mercaderías:</b> Como indica Quiroga (2017), el tablero de los negocios de acciones es un ciclo único que incluye la colaboración de diferentes componentes orientados al avance de los negocios. Su objetivo fundamental es la fidelización del consumidor, y depende de estándares como, por ejemplo, la orientación al cliente, la viabilidad del grupo de alcance, la mejora de la interacción comercial y la preparación e inspiración del personal.</p>

## CUESTIONARIO

(dirigido a los promotores o directivos)

Señor (a), estoy desarrollando una investigación referida a las gestión de existencia y venta de mercaderías, para lo cual pido tu colaboración a fin de obtener la información con fines de titulación.

### INSTRUCCIÓN

Lea bien las interrogantes propuestas y marque con una X según corresponda a cada uno de los ítems que contiene el cuestionario, a fin de poder recolectar la información. Tiene una duración de 30 minutos.

**NOTA.-** Para cada criterio se han establecido la siguiente valoración: 1= nunca 2= A veces 3= Siempre

N°	VARIABLE 1: GESTIÓN DE EXISTENCIA			
	Ítems	VALOR		
	Administración de bienes	1	2	3
1	¿La empresa implementa políticas de verificación de la exactitud de inventarios que promuevan su manejo adecuado?			
2	¿La empresa cuenta con manuales de procedimiento que permitan con facilidad ubicar las mercaderías inventariadas?			
3	¿La empresa cuenta con políticas que promuevan el uso códigos de barras para la identificar y evaluar la conformidad de los bienes inventariados?			
4	¿La empresa aplica directivas para distribuir estratégicamente las mercaderías a nivel de sus almacenes y entrega a los clientes?			
5	¿La empresa aplica políticas de máximos y mínimos de stock de mercaderías?			
	<b>Evaluación y optimización de inventarios</b>			
6	¿La empresa promueve la revisión continua de inventarios de mercaderías a fin de establecer su conformidad?			
7	¿La empresa promueve la ejecución de auditorías externas continuas para evaluar el inventario de mercaderías?			
8	¿La unidad de logística emite reportes mensuales de deficiencias de inventario?			
9	¿La empresa adopta medidas correctivas para mejorar el proceso de inventariado?			
10	¿La empresa determina la cantidad óptima de mercaderías para no quedarse desabastecido?			
	<b>VARIABLE 2: VENTA DE MERCADERÍAS</b>			
	<b>Planificación de ventas</b>			
11	¿La empresa define sus metas y objetivos de ventas diarias, semanales o mensuales?			
12	¿La empresa realiza estudios de mercado para identificar a sus clientes potenciales?			



13	¿La empresa establece el ciclo de compra y venta de mercaderías?			
14	¿La empresa cuenta con estrategias de ventas que garanticen el logro de las metas y objetivos?			
15	¿La empresa promueva las relaciones interempresariales para compartir experiencias de gestión de ventas?			
<b>Políticas de recursos humanos</b>				
16	¿La empresa define y evalúa el perfil profesional – técnico del personal de ventas?			
17	¿La empresa aplica criterios de selección previamente planificada para el reclutamiento del personal de ventas?			
18	¿La empresa evalúa las referencias y antecedentes del personal de ventas?			
19	¿La empresa promueve la implementación de programas de inducción y capacitación del personal de ventas?			
20	¿La empresa analiza prospectivamente las características de sus clientes potenciales?			

Muchas gracias...



### Validación de instrumento

#### Opinión de experto

##### I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: *ASQUI VENTURA Richard Williams*
2. Cargo e institución donde labora: *I.E.S.T.P. Manuel Nuñez Butron - Juliaca*
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: *LA ENCUESTA*
4. Autor del instrumento: *YENNY MARIBEL UROSA MULLISACA*

##### II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

##### III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

*Es adecuado el Instrumento para aplicar a la muestra*

##### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

**92 %**

Lugar y fecha: Juliaca, *22 de julio del 2024.*

*[Firma]*  
 CEE RICHARD WILLIAMS ASQUI VENTURA  
 MAT N° 3934  
 COLEJO DE CONTADORES PUS CAS DE FINO

Firma del experto  
 DNI N°: Cel.: *938465708*  
 DNI: *40971427*



### Validación de instrumento

#### Opinión de experto

##### I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: ASQUI VENTURA Richard Williams
2. Cargo e institución donde labora: IE.S.T.P. Manuel Nuñez Butron - Juliaca
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: LA ENCUESTA
4. Autor del instrumento: YENNY MARBEL UROA MULLISACA

##### II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

##### III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

Es adecuado el instrumento para aplicar a la muestra

##### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

**92 %**

Lugar y fecha: Juliaca, 22 de Julio del 2024.

  
 CEC RICHARD WILLIAMS ASQUI VENTURA  
 R#AT N° 3934  
 COLEGIO DE CONTADORES PUS/226 DE PUSC

Firma del experto

DNI N°: Cel.: 938465708

DNI: 40971427



ANEXO 1  
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS  
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN  
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital:

Fecha de entrega: 09 / 07 / 2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: Yenny Maribel Ururi Mullisaca

Dirección: Jr. Pacifico N° 224 - San Miguel

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 77492918

Teléfono: 910459377 email: yennyururi@bcp.com.pe

Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

Facultad y/o Escuela de Posgrado: Ciencias Contables y Financieras

Escuela Profesional o Mención: Contabilidad

Título o Grado Académico a optar: Contador Público

Asesor: Dr. Jesus Mamani Mamani

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación  Tesis  Trabajo de Suficiencia Profesional  Trabajo Académico

Título: GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y VENTA DE MERCADERÍAS EN LA EMPRESA  
HOMECENTER PERUANOS PROMART JULIACA 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): Administración de existencias, acuerdos sobre existencias

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV <sup>1,2</sup>?

2

1 Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entré otros relacionados.

2 Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



## 2. Referencia de tesis:

- Bachiller     Título     2da Especialidad     Maestría     Doctorado

## 3. Licencias:

### a) Licencia estándar:

**Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.**

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación. Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

### Autorizo su publicación (marque con una X)

- Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.
- Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): \_\_\_\_\_
- No autorizo.

### b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

#### ¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?

**Sí:** significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

**No:** significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

- Sí autorizo
- No autorizo



**Jurisdicción de su Licencia**

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción “internacional” o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción “internacional” emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción “internacional” goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

- Internacional
- Nacional

Línea de investigación: Contabilidad Económica - P15

M. Manuel J. ...

Firma de Autor



huella digital

09 de JULIO del 2025

Fecha