



SAN IGNACIO DE LOYOLA – ESCUELA ISIL

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

“Impacto del control de inventario en el crecimiento económico de la empresa de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco”

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Bachiller en Administración y Dirección de Negocios

Bachiller en Marketing e Innovación

PRESENTADO POR:

Anaya Castro, Piero Angelo - Administración y Dirección de Negocios

Chacayan David, Camila Isabel - Administración y Dirección de Negocios

Finseth Castro, Kenneth Nils – Administración y Dirección de Negocios

Núñez De La Torre Ugarte, Mariasol - Marketing e Innovación

ASESOR

Ricra Mayorca, Juan Manuel

LIMA, PERÚ

2022

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

Mg. Juan Manuel Ricra Mayorca

MIEMBROS DEL JURADO:

Mg. Angela Quispe Vergara

Br. Oscar Arakaki Ogusuku

DEDICATORIA

A nuestros padres, por siempre brindarnos el apoyo para seguir hacia adelante, a nuestras familias por estar a nuestro lado incondicionalmente, a Dios por darnos la fortaleza y sabiduría para encontrar nuestro camino hacia un mejor futuro.

AGRADECIMIENTO

A Juan Manuel Ricra Mayorca, asesor de esta tesis, por su constante atención y dedicación en esta aventura hacia el desarrollo y descubrimiento de nuevas formas de investigación.

ÍNDICE

I. Información general	11
1.1 Título del Proyecto	11
1.2 Área estratégica de desarrollo prioritario	11
1.3 Actividad económica en la que se aplicaría la innovación o investigación aplicada.....	11
1.4 Localización o alcance de la solución.....	12
II. Descripción de la investigación aplicada o innovación	13
2.1 Marco teórico	13
2.1.1 Antecedentes de la investigación.....	13
2.1.2 Bases teóricas	15
Definición.....	15
Importancia.....	19
Ventajas	20
Definición.....	23
2.1.3 Definición de términos básicos	28
2.2 Hipótesis y variables	31
2.2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas.....	31
2.2.2 Operacionalización de variables	31
2.3 Plan de actividades del proyecto.....	33
2.4 Metodología de la investigación	34
2.4.1 Diseño metodológico	34
2.4.2 Diseño muestral.....	34
2.4.3 Técnicas de recolección de datos.....	34

2.4.4	Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información.....	355
2.4.5	Aspectos éticos	355
III.	Estimación del costo del proyecto	366
3.1	Estimación de los costos necesarios para la implementación	366
IV.	Desarrollo de la propuesta de innovación	377
4.1	Resultados descriptivos	377
4.1.1	Resultados de la Variable 1	377
4.1.2	Resultados de la Variable 2.....	¡Error! Marcador no definido.
4.2	Prueba de hipótesis	40
4.2.1	Prueba de hipótesis general	48
4.2.2	Prueba de hipótesis específicas	48
V.	Conclusiones y recomendaciones	55
5.1	Conclusiones	55
5.2	Recomendaciones	56
VI.	Referencias bibliográficas	58
VII.	Anexos	66
7.1	Matriz de consistencia.....	66
7.2	Matriz de operacionalización de variables	67
7.3	Instrumentos de recolección de datos	68
7.4	Validación de expertos	69
7.5	Consentimiento informado	¡Error! Marcador no definido.
7.6	Permiso o autorización para realizar el estudio	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Presupuesto del proyecto	36
Tabla 2 Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test de las ventas	49
Tabla 3 Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test de la capacidad de producción	50
Tabla 4 Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test en la cantidad de clientes	52
Tabla 5 Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test en la producción	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Gráfico lineal de la variable Control de inventarios	37
Figura 2 Gráfico lineal de la variable Control de inventarios	38
Figura 3 Gráfico lineal de la dimensión Crecimiento Económico	38
Figura 4 Gráfico lineal de la dimensión Crecimiento Económico	39

RESUMEN

La presente investigación tuvo como principal objetivo determinar si existe relación entre el control de inventarios y el crecimiento económico en la planta de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery, en el distrito de Barranco, Lima, Perú, en el año 2022. La muestra estuvo conformada por trabajadores de la cervecería. El estudio tiene un diseño experimental con un nivel de investigación explicativo lineal con un enfoque cuantitativo. Los resultados demuestran que existe una relación directa entre el control de inventarios y el crecimiento económico, teniendo en cuenta que la lectura del valor de significancia de las pruebas de hipótesis fue menor que 0.05 lo cual permitió afirmar la hipótesis general de la investigación. Asimismo, la Prueba de signos de Wilcoxon señala que existe una correlación positiva entre ambas variables. Por lo que se concluye que existe una relación significativa entre el control de inventarios y el en la planta de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery, en el distrito crecimiento económico de Barranco, Lima, Perú, en el año 2022. El estudio corresponde a un diseño Experimental, con enfoque cuantitativo y cualitativo. Adicionalmente se utilizó como instrumento una guía de entrevista al jefe de Producción y ventas, concluyendo la relevancia que tiene el poder disponer de información real en el momento que se requiera para la toma de decisiones en la cervecería Bad Bitch Brewery.

Palabras clave: Control de Inventarios, Crecimiento Económico.

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine if there is a relationship between inventory control and economic growth in the Bad Bitch Brewery craft beer plant, in the district of Barranco, Lima, Peru, in the year 2022. The sample consisted of brewery workers. The study has an experimental design with a linear explanatory level of research with a quantitative approach. The results show that there is a direct relationship between inventory control and economic growth, taking into account that the reading of the p-value resulted in a significance of less than 0.05. Likewise, according to the Rho Spearman correlation coefficient, it indicates that there is a high positive correlation of 0.801 between both variables. Therefore, it is concluded that there is a significant relationship between inventory control and economic growth in the Bad Bitch Brewery craft beer plant, in the district of Barranco, Lima, Peru, in the year 2022.

Keywords: inventory control, economic growth

INTRODUCCIÓN

En el ámbito internacional, el control de inventario es un problema recurrente en todas las organizaciones, con mayor incidencia en las pequeñas y micro empresas. Según el informe de cumplimiento del comercio electrónico de la empresa americana de software PEOPLEVOX, el 63% de las empresas encuestadas indicó que no envían a tiempo sus pedidos de las cuales el 34% indicó que la razón clave fue la falta de stock (PeopleVox, 2017).

En Australia, un estudio indicó que el costo mundial de la distorsión del inventario, el cual incluye mermas, exceso de existencias y desabastecimiento, se estima en unos 1.1 billones de dólares (IHL Group, 2015).

Respecto al ámbito regional, según el Instituto de Estadística y Geografía Mexicano (INEGI, 2020), entre los 5 factores determinantes para el fracaso de las Mypes, está el mal control de inventarios, factor del cual se desprenden otros problemas determinantes para la operatividad económica de la empresa. La misma institución realizó un estudio sobre los delitos que afectan a las empresas en México ubicando al robo hormiga en el cuarto lugar con un 14.6% del total, delito que puede ser evitado con un eficiente e integrado control de inventario.

En el ámbito nacional, según lo mencionado por el informe “Establecimiento de una mejora en la toma de inventarios del almacén de materiales de la cervecería Backus, mediante el uso de un aplicativo basado en sap-pr3” (Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, 2019), el control del inventario es un componente crítico del crecimiento económico, ya sea en grandes empresas como en pequeñas y medianas, asimismo, también es importante para el control de costes y rentabilidad.

Por último, en el ámbito local, en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery encontramos deficiencia por parte del equipo administrativo en cuanto a la gestión de inventarios y esto ha representado en los casi dos años de vida del negocio la pérdida de 10 clientes importantes y 20 clientes pequeños. En resumen, a la fecha son más de 50 casos de errores en el control. Según el gerente general, los procesos han sido desarrollados de manera empírica a medida que el negocio fue creciendo y que en la actualidad están buscando alternativas de solución para automatizar el sistema de control de inventario (Vizcarra, 2021).

Esta investigación busca encontrar el problema generado por las siguientes razones:

- En la actualidad los procesos de gestión en la planta de la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery no son totalmente automatizados y esto recurre al error humano. El inventario de insumos, botellas y productos terminados (Botellas y Barriles) se realiza manualmente.
- El Kardex de producción y el stock de productos se actualiza en cada entrada y salida de insumos o productos. Esto representa una nueva

oportunidad de error debido a que se puede omitir un ingreso o una salida por apuro o descuido.

- La gestión empírica del equipo del área administrativa de la planta cervecera Bad Bitch Brewery ocasiona retrasos en el progreso del negocio. Si bien el equipo maneja inventarios pequeños, estos no pueden ser descuidados porque generan desbalances en stock y repercute directamente en el giro del negocio.

Las consecuencias de este problema en la empresa se dan por los siguientes motivos:

- Al ser este un proceso de control de inventario mecánico y rudimentario presenta fallas constantes cómo retirar productos y no anotar la salida. Esto a simple vista puede parecer algo sencillo, pero al tener una cantidad de botellas limitadas, con solo seis variedades de cerveza genera vacíos de producto que a la larga se convierten en stock fantasma. En los casi dos años de vida del negocio, se han presentado más de 50 casos de errores de stock traduciéndose en la pérdida de 10 clientes importantes y más de 20 clientes pequeños.
- El desabastecimiento es otro de los problemas de la empresa, ya que, al ser limitada la capacidad de producción de la planta, volver a tener esa variedad de cerveza puede llegar a tomar más de veinte días, lo cual representa no abastecer a uno o incluso dos clientes, quienes buscarán un producto sustituto que al corto o mediano plazo terminan reemplazando al producto de la cervecería Bad Bitch Brewery.

- La mala gestión del control de stock genera que en el Kardex figure una cantidad determinada de productos de una variedad cuando en realidad el remanente es considerablemente menor. Este problema repercute al momento de la toma de decisión para la futura producción de cerveza. Si en el Kardex figura que una variedad tiene stock para abastecer a un cliente particular, con su pedido habitual este producto no entra en el cuadro de producción inmediata, quedando relegado a una siguiente producción. El problema real sale a la luz cuando dos clientes en simultáneo realizan un pedido de la misma variedad, en el stock figura que, si hay existencias para abastecernos, pero en el almacén incluso hay suficiente producto para abastecer a solo un cliente.

Según lo planteado anteriormente, el crecimiento económico de la cervecería, se ve afectado por errores que pueden ser evitados y procesos que deben ser optimizados. Como toda empresa el objetivo principal es ser sostenible y rentable en el tiempo y es por eso que se requiere implementar un programa de control de inventarios para que se garantice tener las existencias correctamente identificadas, en el tiempo correcto y las cantidades exactas. En la situación actual podemos identificar de manera clara que existen fallas en la gestión realizada por parte del personal administrativo, y que este proceso afecta no solo al abastecimiento de clientes sino también al proceso de producción. Debido a ello, el problema primordial que busca solucionar el presente proyecto es determinar si existe relación entre el control de inventario y el crecimiento económico en la planta de cerveza artesanal Bad Bitch ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú en el año 2021.

Se recomendó plantear la siguiente interrogante como pregunta principal de investigación:

¿Cuál es el impacto del control de inventario en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?

Asimismo, se proponen los siguientes problemas específicos:

PE1: ¿Cuál es el impacto del control de inventario en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?

PE2: ¿Cuál es el impacto del control de inventario las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?

PE3: ¿Cuál es la relación que existe entre el crecimiento económico y la cantidad de producción de litros en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?

PE4: ¿Cuál es la relación que existe entre el crecimiento económico y la capacidad de producción de litros en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?

Los objetivos se plantean en relación a los problemas de investigación, por ende, el objetivo central fue:

Determinar el impacto del control de inventario en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Los objetivos específicos se detallan a continuación:

Determinar el impacto del control de inventario en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú en el 2021.

OE1: Determinar el impacto del control de inventario en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

OE2: Determinar la relación que existe entre el crecimiento económico y la cantidad de producción de litros en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

OE3: Determinar la relación que existe entre el crecimiento económico y la capacidad de producción de litros en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

La importancia de nuestra investigación para el desarrollo de mejoras en los procesos de control de inventarios por parte del personal administrativo de la planta de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery será explicada mediante las siguientes justificaciones.

Desde una perspectiva teórica el presente estudio permitirá implementar los conocimientos teóricos sobre la evolución de los manejos de inventarios con el fin de automatizar procesos. De este modo, se buscará determinar la causa y efecto del manejo y control de inventarios en relación al crecimiento económico, ya que este se ha visto afectado debido al mal manejo de inventarios por parte del personal administrativo. Por ese motivo buscamos identificar los puntos clave y oportunidades a fin de eliminar las malas prácticas. Es necesario identificar

soportes a nivel tecnológico que puedan llegar a automatizar el proceso y con ello eliminar el factor error humano.

A través de este estudio descubriremos el resultado de la utilización de programas de control al que todos los involucrados en el proceso productivo de la cerveza tendrán acceso para ir actualizando el stock y los Kardex de insumos y producción. Todo ello con el fin de ser más eficientes tanto con el seguimiento de las existencias de la empresa como con la proyección de producción y compra de insumos. Programas como Negocy y Trello, son las planteadas para poder implementar las oportunidades de mejora. Negocy tiene la capacidad de contabilizar el stock de productos finales, Kardex de insumos y materia prima, llevar el control de ingresos y salidas de insumos y productos finales, datos de facturación y procesos de cobranza a clientes. Trello es una herramienta que funciona para llevar un seguimiento del proceso productivo, desde la cocina de la cerveza, su proceso de fermentación, maduración, carbonatación hasta el proceso de envasado en barriles o botellas.

Con un correcto manejo de inventario la empresa notara rápidamente que sus ingresos pueden estabilizarse y luego empezar a crecer. El fin de esta investigación es brindarle las herramientas a la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery la posibilidad de automatizar sus procesos y reducir sus pérdidas económicas con un control eficiente de los procesos productivos y stock.

Esta investigación será viable a medida que el investigador pueda tener acceso a la data con la que cuenta la junta de propietarios de la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery. La investigación nos demanda conocer información tal como stock, planes de producción y sus libros contables. Estos datos harán

posible llevar a cabo un diagnóstico preciso de la situación de la cervecería y el impacto en sus ingresos.

Asimismo, el investigador tendrá acceso a una evaluación del personal administrativo para reconocer en qué partes del proceso es donde se pueden establecer las oportunidades de mejora, esto último, para ser tomado en cuenta al momento de la implementación de los programas y plataformas antes mencionadas para el control de inventarios y planes de producción. La evaluación al personal mencionada es viable debido a que disponemos de todos los componentes necesarios para llevar a cabo este procedimiento.

Por último, y no menos importante, comprender la capacidad financiera de la empresa con el fin de establecer plazos para la implementación de dichas plataformas como nuevos activos para la empresa.

Tal como se detalla en lo planteado anteriormente, para realizar la investigación se requieren recursos humanos, financieros y de tiempo, así como acceso a la información y al conocimiento, por lo que consideramos viable la obtención de resultados, también llamada factibilidad de la investigación.

Entre las restricciones con las que se enfrentaron los investigadores para poder desarrollar el presente estudio fueron las siguientes:

La disposición de tiempo del grupo investigador es muy ajustada, ya que estudian y trabajan en paralelo, es por ello que resulta muy complicado llegar a un acuerdo respecto a los horarios para concertar reuniones con el motivo de avanzar de manera satisfactoria esta tesis. Por este motivo, es que se optó por reunirse en pareja, ya que 2 coincidían en horarios, mientras que los otros dos del grupo quedaban en reunirse otro día de la semana. Es así que se hizo posible el

avance de cada etapa de la investigación, siendo los fines de semana los días en los que se uniría la información recabada.

Como es sabido, la pandemia nos obliga a no tener reuniones presenciales, por lo que nos resulta difícil encontrar fuentes de otro tipo que no sea la que encontramos en internet, pues sería de mucha ayuda poder asistir y tener comunicación directa con otras empresas cerveceras artesanales y así poder obtener información de primera mano, ayudándonos con el tema de nuestra tesis. Resolvimos este inconveniente a través de las reuniones virtuales, además de realizar videollamadas con personas que trabajan en empresas del rubro de cervezas artesanales, a fin de tener una idea más clara acerca del proceso de elaboración y otros procesos que nos ayudarán con nuestra investigación.

Luego de realizar una búsqueda exhaustiva de fuentes académicas que permitieran al equipo investigador contar con mayor información para realizar el sustento del presente proyecto pudimos constatar la ausencia de una vasta gama de recursos informativos concernientes o que guarden relación con el tema a investigar y sus variables. Este problema no permite poseer un panorama claro de las implicancias a las que conlleva una mala gestión de recursos en una cervecería artesanal y de ejemplos claros del desenlace de una investigación de similares problemáticas. A fin de suplir este vacío detectado se planteó tomar como fuentes referenciales trabajos investigativos (tesis, libros, etc) de otros negocios, preferentemente Mypes, que comercialicen productos artesanales con un mismo modelo de distribución.

No disponer de una base de datos de completa fiabilidad debido al mal manejo de la información de la empresa comprometen el asertividad de los

resultados y el tiempo aproximado de duración de la investigación. Para aminorar el impacto de este inconveniente se logró llegar a un acuerdo con la empresa la cual se comprometió a brindar el acceso directo al equipo investigador durante su horario laboral tanto en la planta como en las oficinas, ello con el fin de continuar con el cronograma establecido al inicio del planteamiento de la investigación.

El informe de la presente investigación está constituido del siguiente modo:

Capítulo I: Esta sección del informe contiene información amplia de la investigación, como el área de desarrollo, la actividad económica y la ubicación.

Capítulo II: Se encuentra el marco teórico, hipótesis y variables, plan de actividades del proyecto y metodología de la investigación.

Capítulo III: Este es un desglose de los costos aproximados del proyecto.

Capítulo IV: Se muestra el desarrollo del proyecto, incluyendo resultados descriptivos y/o prueba de hipótesis.

Capítulo V: Se describe las conclusiones y recomendaciones del presente estudio.

Capítulo VI: Se presentan las referencias bibliográficas.

Capítulo VII: Compete a los anexos: Matriz de operacionalización de variables, matriz de consistencia, instrumentos, validación de expertos y el permiso para realizar el estudio.

I. Información general

1.1 Título del Proyecto

Impacto del control de Inventario en el crecimiento económico de la Planta de Cerveza Artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco.

1.2 Área estratégica de desarrollo prioritario

El área estratégica de desarrollo prioritario son las “Aplicaciones Tecnológicas y Transformación digital”, ya que mejora los procesos mediante el uso de tecnologías aportando soluciones concretas. Asimismo, genera modelos predictivos para la correcta toma de decisiones.

1.3 Actividad económica en la que se aplicaría la innovación o investigación aplicada

Se desarrollará el Análisis y Mejora de Procesos, ya que nos permitirá analizar procesos, además de identificar problemas a través de la captura de métricas, con el fin de mejorar los resultados en la planta de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery.

1.4 Localización o alcance de la solución

La investigación se realizó en el distrito de Barranco, ubicado en la ciudad de Lima, Perú. Enfocado específicamente en los trabajadores de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery. Con la presente investigación se busca comprobar el objetivo principal que es identificar el grado de impacto del control de inventario en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

II. Descripción de la investigación aplicada o innovación

2.1 Marco teórico

2.1.1 *Antecedentes de la investigación*

Zavala (2018) realizó un estudio titulado: “El control de inventario y la rentabilidad de la cooperativa agraria cafetalera divisoria Ltda. 2018” en la ciudad de Huánuco, Perú. El estudio tuvo como objetivo principal conocer cómo afecta el mal manejo del control de inventario en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Divisoria Ltda. En el año 2018. La muestra estuvo constituida por 02 trabajadores de la Cooperativa Agraria Cafetalera Divisoria, el Gerente general y el contador. El estudio tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo no experimental. Los instrumentos usados fueron la guía de entrevistas, la cual consistió en 15 preguntas abiertas, y el análisis documentario. Los hallazgos de este estudio revelaron que la valoración del inventario tiene un impacto en la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Divisoria Ltda., debido a que los métodos usados influyen a un mejor control de inventario, teniendo como consecuencia un correcto almacenamiento de los productos.

Vilca (2018) realizó un estudio titulado “Caracterización del control interno en la gestión de almacén de la empresa comercial “cervecerías peruanas BACKUS S.A.A.- Cañete 2016” en la ciudad de Lima, Perú. El objetivo del estudio fue determinar la incidencia del control y gestión de inventario y almacenes de la cervecería Backus del Perú. El diseño que se utilizó fue un enfoque de diseño bibliográfico, documental y fue un caso experimental. Para desarrollar dicho estudio como instrumentos se utilizaron fichas bibliográficas y un cuestionario de 23 preguntas de formato cerrado. La muestra seleccionada para llevar a cabo el estudio se enfocó en jefes de almacén a través de una entrevista. Los resultados obtenidos durante el estudio, a partir de las fuentes bibliográficas, que la mayoría de autores nacionales no dan la importancia debida al control de inventarios y a través del instrumento cualitativo de entrevista, que el personal de la cervecería Backus si encuentran de vital importancia para el negocio el control interno. Por ese motivo, se dio el crecimiento económico de la cervecería y se mantiene con un crecimiento saludable cumpliendo las metas establecidas.

Padilla (2021) realizó un estudio titulado: “Control Interno Y Su Relación Con La Gestión Administrativa En La Empresa Cervecería San Juan S.A., Tarapoto, Periodo 2018” En la ciudad de San Martin, Tarapoto Perú 2021. El objetivo general del estudio fue determinar la conexión entre el control interno y la gestión administrativa de la empresa Cervecería San Juan S.A., Tarapoto, durante el año del 2018. La muestra estuvo constituida por 52 colaboradores de la empresa. El diseño que se utilizó fue de tipo de estudio aplicado; el diseño de la investigación es no experimental. Los instrumentos que se usaron para la recolección de datos fueron encuestas para ambas variables, que fueron

aplicados a lo que estipula la muestra. Los hallazgos obtenidos muestran que la variable control interno se encuentra en un nivel regular de 44%, siendo esta la más determinante, mientras que la variable gestión administrativa es considerada inadecuada por el 38% de encuestados.

Nail (2016) realizó un estudio titulado: “Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos España limitada” en la ciudad de Puerto Montt del país de Chile. El objetivo general del estudio fue desarrollar una propuesta de mejora para la gestión de inventarios de la empresa “Repuestos España”. La muestra estuvo constituida por el gerente general de la empresa. El estudio tiene un enfoque cuantitativo. El diseño que se utilizó fue experimental. El instrumento usado fueron entrevistas semiestructuradas de 10 preguntas abiertas.

Los resultados muestran que la empresa tiene una operación interna con el mismo patrón para todos los negocios de la región, además de comprar artículos terminados al por mayor con la finalidad de venderlos al por menor. Asimismo, cuenta con una estrategia de revisión (r, q) que le permite comercializar a diario, a pesar de que la estrategia no está bien estructurada.

2.1.2 Bases teóricas

Crecimiento económico:

Definición

Martines (2015) Indica que el crecimiento económico de la industria cervecera en Ecuador va en ascenso:

En conclusión, aunque parece una industria simple, la cerveza artesanal y su cultura, pueden tener un gran impacto en la economía del Ecuador en el 2020, con la aplicación de las estrategias adecuadas que permitan

desarrollar las variables estratégicas impulsando el escenario apuesta, resultado de este trabajo de 99 investigación, pueden ser fuente de crecimiento económico, mediante la generación de empleo, consumo de insumos para su elaboración. Además, esta industria explora nuevas tecnologías para reducir el coste de cerveza, buscando la satisfacción de los consumidores como la prioridad más alta. (p.98)

Nos explica que el crecimiento económico en la industria cervecera en Ecuador va en ascenso y la industria viene implementando nuevas técnicas con el fin de reducir costos y maximizar el crecimiento económico y rentabilidad. Ello podemos trasladarlo al presente estudio tomando nota de las recomendaciones generales del autor y situándonos en la lectura de la industria de cerveza artesanal en un país hermano.

Según Sauto (2013) indica sobre las proyecciones de una empresa cervecera artesanal y la viabilidad de su proyecto se requiere una inversión de 3.072.998,38 bolívares para constituir el negocio, cuya planta tendrá una capacidad máxima mensual de 100 hectolitros, escalable a 200 hectolitros. Como resultado, se pronostican los flujos de efectivo que se generarán en los próximos cinco años teniendo en cuenta todos los costos operativos de la compañía. El proyecto requiere una tasa de retorno mínima de 15,85%, lo que resulta un valor presente neto positivo de 479.480,85 bolívares y una tasa de retorno de 31%. Para lograr alcanzar estas cifras es necesario un préstamo del 60% de la inversión inicial, financiado al 9,17%. Entonces se determina que el negocio es escalable y lucrativo.

El crecimiento económico y demográfico de Bolivia en la actualidad, será la razón de determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de incorporarse en el sector cervecero de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, con una nueva propuesta cervecera para un segmento de mercado hasta ahora inexplorado. El autor pone a disposición sus proyecciones las cuales nos permiten tener una imagen más clara de un plan de crecimiento y financiamiento en una empresa del rubro.

Según Campos et al. (2017) Existen oportunidades de desarrollar más la industria de cerveza artesanal:

En definitiva, se puede afirmar que el proyecto de cervecería premium, muestra una rentabilidad positiva respecto a la inversión. Aun en el peor escenario, el proyecto muestra utilidades por sobre los 126 millones para el quinto año. El creciente desarrollo de la industria cervecera, los cambios culturales de la población y la cada vez mayor incorporación de la mujer como consumidora en este mercado, han permitido la creación de nuevos productos en busca de un mayor cuerpo, sabor y calidad de la cerveza, factores que permiten la incursión a nuevos productores a esta industria cada vez más exigente. (p. 159)

Chile presenta un incremento sostenido del consumo de cervezas artesanales lo cual representa una oportunidad para el desarrollo de nuevos productos para este mercado con el fin de capturar un público que busca una experiencia única de consumo.

Según Lam et al. (2017) el mercado peruano viene creciendo de manera interesante:

Lima Norte representa una oportunidad para la expansión del segmento de cervezas artesanales hacia nuevos sectores. Esto debido a una oferta aún incipiente de cervecerías artesanales en dicha zona en un entorno en el que se empieza a manifestar una aspiración de consumo de este producto por parte de una clase media cada vez más consolidada que busca opciones que sigan las tendencias globales. El modelo de negocio diseñado permite aprovechar la novedad de una cervecería artesanal y captar a estos consumidores que representan una demanda potencial aún no atendida. (p. 113)

El autor señala que el mercado peruano cervecero presenta un panorama de apertura y aceptación para gestionar y desarrollar nuevas propuestas de cervezas artesanales. El consumo de los peruanos de cervezas artesanales viene manteniendo un crecimiento sostenido en los últimos años y representa una gran oportunidad de la aparición de emprendimientos pertenecientes a este rubro. Indican, que es precisamente en la zona norte de Lima donde se puede enfocar este tipo de emprendimientos, dado al creciente poder adquisitivo de la clase media y su búsqueda constante en productos de calidad.

Finalmente, para este estudio se usará el concepto de Lam porque plantean un escenario local, además de plantear información relevante sobre el consumo de cervezas artesanales en el Perú y los posibles puntos de venta que podrían impactar directamente en el crecimiento económico de la Cervecería Artesanal Bad Bitch Brewery de Barranco, Lima.

Importancia

La industria cervecera en el Perú, en su mayoría, los emprendedores están catalogados como MiPymes, por lo que tienen un gran impacto en el empleo nacional.

La Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos (2020) afirma sobre las MiPymes en Perú lo siguiente:

Para el 2020, el mercado peruano contaba con 1,7 millones de pequeñas y microempresas. Las microempresas representan el 99,5% de todos los negocios legales en el país. Asimismo, el 95.2% son microempresas, el 4.1% pequeñas empresas y el 0.2% medianas empresas. El 85.2% de ellos están destinados al comercio y los servicio en general, mientras que el resto, cuya representación es del 14.8%, se dedican a actividades productivas.

Asimismo, el crecimiento económico en nuestro país ha aumentado el dinamismo del mercado laboral nacional, llegando a impulsar de gran manera a la clase media, lo cual tiene como conclusión la disminución de la pobreza, además de la disminución de la desigualdad de clases sociales.

Según Morisaki (2014) con respecto al crecimiento económico afirma que en la última década nuestra economía ha mostrado, en promedio, tasas de crecimiento anuales mayores al 6%, lo que se ha reflejado en la reducción significativa del nivel de pobreza en el país, que cayó de cerca de 45% en el 2007 a menos del 24% en el 2013, además de generar una nueva estructura social en el Perú, que pasó de tener forma de pirámide a la de rombo, en el que la clase media tiene una participación mayor al 50%, superior el 26% observado en el 2005.

Ventajas

Según Arbulú (2006) las microempresas muestran diversas ventajas como la “Capacidad de adaptación y flexibilidad, facilidad para adaptar sistemas de calidad, contacto directo entre el empresario y el cliente y entre el empresario y sus trabajadores.” (p. 34)

El Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo (2019) afirma acerca de los diversos beneficios sociales que tienen los trabajadores que pertenecen a una Mype: Requieren de descanso semanal de al menos 24 horas. Asimismo, se debe ofrecer 15 días de vacaciones pagadas, ya que está establecido como parte del régimen laboral común. Por último, cada año deben estar afiliados al sistema de salud, ya sea SIS o EsSalud.

Dimensiones del crecimiento económico

Dimensión 1: Ventas

Según Carrillo (2019) considera que las ventas de las cervecerías artesanales en Arequipa Perú “El desperdicio de productos por caducidad se debe a que la empresa tiene productos un periodo prolongado. En el programa maestro podemos ver como los productos con poca rotación pueden estar hasta tres meses en la empresa”

Según Rojas (2015) afirma que las ventas son el principal factor para el crecimiento económico, generando la rotación y flujo de dinero en una sociedad determinada, para lo cual se destaca el servicio como la actividad fundamental, para lograr obtener mayores cantidades de ventas posibles. Las ventas representan el principal generador del crecimiento económico, por ende, ninguna empresa sería capaz de subsistir sin ventas.

El autor señala efectivamente que las ventas es el factor más importante de una empresa, ya que sin ella no podría existir. Asimismo, se puede inferir que mientras más ventas se origine, se tendrá una mayor productividad, siempre y cuando se aplique de manera adecuada una serie de estrategias.

Dimensión 2: Clientes

El costo que representa atraer a un cliente nuevo en comparación con recuperar a uno que ha optado por otras opciones comerciales es mayor, por ello es de suma importancia identificar esta pérdida y plantear soluciones al problema a fin de atraer nuevamente a nuestro cliente para finalmente fidelizarlo con nuestra propuesta. Desde nuestro punto de vista y en consideración con lecturas y conocimientos previos del tema estamos completamente conscientes de las implicancias a las que conlleva estos problemas siendo la más perjudicial de ellas una mala reputación como empresa, la cual se traducirá en desconfianza para potenciales nuevos clientes y pérdida progresiva de los actuales. Las empresas que padecen este problema necesariamente deben enfocar sus esfuerzos en la retención del cliente y para ello es necesario contar con la data necesaria y la retroalimentación que el cliente nos ofrece.

Según Bendezú (2018) existe una relación entre los procesos productivos, implementación de la planta y manejos de stock con la pérdida de clientes por falta de abastecimiento. Comenta que diversos factores que limitan la capacidad productiva de la planta y esto ocasionan inconvenientes con los clientes, no pudiendo atender sus requerimientos en cuanto a entrega de productos y cumplir los plazos establecidos.

Dimensión 3: Producción

Según Parodi (2018) Crecer significa producir más. A mayor demanda del producto, las empresas deben considerar ampliar su producción. Los ingresos de las empresas aumentan de manera sostenida si se vende más y esto repercute en todos los involucrados en el proceso productivo, incluyendo a los proveedores de insumos o materia prima, los colaboradores de la empresa y en la junta de propietarios.

El autor se refiere que mientras exista más producción, originará más ingresos, es por ello que uno de los principales objetivos las empresas es siempre aumentar las ventas a través de una serie de estrategias.

Dimensión 4: Capacidad de Producción

Según Betancourt (2016) La capacidad de producción representa el volumen de producción, en almacén o producido dentro de un plazo determinado, siendo producción el producto desarrollado por la empresa. Una empresa puede planificar su capacidad a largo, mediano o corto plazo con el fin de garantizar una producción que permita incrementar la competitividad de la empresa, mejorando instalaciones, mano de obra y maquinaria.

El autor también señala que para aumentar la capacidad de producción será necesario una gran inversión, además de la implementación adecuada de planes estratégicos, asimismo, la capacidad productiva de la empresa tendrá que ir ligado a la demanda, ya que si esta suele ser baja, de nada habrá servido la inversión mencionada anteriormente, ocasionando pérdidas para la empresa.

Control de inventario

Definición

Hace referencia al control que ejerce una empresa para conocer el estado de su stock a fin de poder disponer del mismo sin que esto genere un mal entendido y/o perjuicio a la empresa ni al cliente, para ello se requiere de una metodología de trabajo que se base en el registro y la gestión de existencias.

Según Bendezú (2018) existe una relación entre el control de inventarios, provocando un stock limitado de producto repercutiendo en la pérdida de clientes por falta de abastecimiento. El autor explica que en los procesos productivos de la empresa cervecera Nuevo Mundo SAC, se detectaron algunos inconvenientes, entre las cuales resaltaban el mal diseño que tenía la planta, así como también la falta de estudio de tiempos y movimiento. Todo esto tuvo como resultado que la empresa tenga una limitada capacidad de producción ante la gran demanda de cerveza artesanal, que tuvo como consecuencia final la pérdida de clientes, en otras palabras, pérdidas económicas.

Según Cortez et al. (2020) Indica que existen falencias en controles de inventario:

Las ratios de eficiencia del sector cervecero en general son bajos, teniendo en cuenta que las cervecerías industriales tienen la mayoría de la producción y el mercado. De acuerdo a lo anterior podemos resaltar que las micro cervecerías tienen indicadores que se aproximan y en algunos casos están por encima de los del sector, mostrando que si bien son empresas con pocos años en el mercado, con una buena administración,

pueden perdurar en el tiempo y en un futuro ir ganando participación en el mercado de la cerveza en Colombia. (p. 29)

Indica que la producción de la cerveza artesanal de los micro cerveceros, en promedio, solo producen cantidades suficientes para cubrir el consumo de sus clientes actuales de venta directa. Considerando que la producción es óptima, sin mermas y la venta es equilibrada se mantendría el nivel de negocio con un crecimiento moderado, sin embargo, si existiesen situaciones adversas el crecimiento y abastecimiento sería afectado directamente por la falta de existencias y un control deficiente de inventario.

En este estudio se usará el concepto de Bendezú porque nos muestra problemas similares al caso de investigación sobre la plata de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery de Barranco. Entendiendo que el control de inventario en una industria como la del consumo de cerveza artesanal es de vital importancia para el desarrollo y crecimiento del negocio. Así mismo, logramos identificar en su investigación, factores comunes como la implementación de la planta, la puesta a punto y eficiencia de los equipos con el fin de asegurar un abastecimiento adecuado a los clientes actuales y la proyección de clientes futuros y escalabilidad de producción.

Dimensiones del control de inventario

Según Rivera (2018) existen problemas de abastecimiento a clientes por diversos factores:

Dimensión 1: Falta de abastecimiento a clientes

En cuanto a problemas logísticos, detectamos inconvenientes operativos tales como demora en los tiempos de entrega, quiebres de stocks, grandes

distancias entre las zonas productoras y los puntos de demanda, falta de acceso a nuevos mercados por parte de empresas pequeñas - medianas y altos costos logísticos. No obstante, lejos de considerar un contexto desalentador, identificamos una gran oportunidad de agregar valor a través de la Logística. (p 76)

Existen problemas de falta de abastecimiento por diversos factores en la logística de pequeños y medianos productores de cerveza artesanal. Los principales factores que podemos identificar son, las distancias largas a recorrer para el abastecimiento, entendiendo que los pequeños productores no cuentan con un sistema de entregas óptimo y eficaz, los quiebres de stock son otro factor que son determinantes en el abastecimiento.

Dimensión 2: Planificación de producción

Disponer de una planificación es esencial para el óptimo desarrollo de una empresa, ya que reduce las probabilidades de riesgo. La producción de una empresa depende del orden con el que se maneje y la lógica de cada procedimiento; no es posible seguir al pie de la letra planes de otras empresas debido a que cada una presenta sus propias particularidades, lo que sí es posible y recomendable es tener varios referentes.

Según Paredes (2010) desde un punto de vista panorámico es un proceso de jerarquías, el cual contiene cinco fases: planeación estratégica, planeación táctica, planeación operativa, programación operativa y ejecución y control de la producción. Si bien en la cervecería en la que se basa la presente investigación no se tiene definido a detalle un proceso de producción muchas de estas fases ya se aplican en su mayoría de forma empírica.

Los pronósticos de la producción no pueden desprenderse de la planeación de la misma ya que esta última es necesaria para hacer un presupuesto de los recursos que se requerirán para producir la demanda requerida eficientemente.

Dimensión 3: Merma por vencimiento

Puede controlarse con una adecuada planificación o proyección de la demanda, la cual necesariamente debe considerar la data con la que la empresa cuenta y los movimientos porcentuales de los productos a lo largo del tiempo a fin de determinar una próxima producción que reduzca considerablemente el riesgo de pérdida de productos por merma, más aún cuando estos productos poseen un corto periodo de vida.

Según Castaño (2018): indica que existen diversos factores que afectan en las mermas de las cervecerías artesanales. Entra las principales podemos identificar factores humanos desde la limpieza los equipos hasta problemas con los procedimientos de maduración, embotellamiento y almacenaje de los productos. Al momento de elaborar una cerveza, los insumos pasan por diversos pasos de transformación, como lo son la molienda, la maceración, el lavado y el hervor. Posteriormente, pasa a trasiego y fermentación. Estas partes del proceso son vitales para asegurar un buen producto final y es indispensable contar con todas las medidas de sanitización correspondientes para evitar que la cerveza se contamine. En el proceso de embotellado o embotellado, sucede algo similar y es de vital importancia que, tanto las botellas, máquina y barriles estén totalmente desinfectados. En caso de que exista algún agente externo, la durabilidad de la cerveza se ve afectada y su ciclo de vida disminuye radicalmente, de ahí se desprenden las mermas por vencimiento de producto o por contaminación.

Estrategias implementadas

Durante a investigación se fueron planteando diversas oportunidades de mejora para planta productora de cerveza. Esta inició operaciones de forma empírica, con 3 socios carentes de conocimientos técnicos sobre la elaboración de esta bebida. Iniciaron operaciones adquiriendo un equipo básico de cocina y fermentación y posteriormente lo fueron repotenciando. Al inicio, contaron con el apoyo de un maestro cervecero, quien les ayudo con la creación y elaboración de las recetas. Con el correr del primer año, se fueron ajustando los procesos productivos y el método de control de inventarios, de insumos y producto final, sin lograr aun tener este proceso ordenado adecuadamente.

Para el año 2021, se contrata un consultor para evaluar todos los procesos de la planta y se decide hacer una reingeniería. Se amplía la capacidad de producción y de almacenamiento. En este momento recomendamos que se contrate también un sistema de control integral, que incluya control de inventarios de materia prima, producto terminado, facturación y ventas. Es entonces que se adquiere el sistema Negosy, que les permitió por primera vez tener una visión general de la operación. A su vez se recomendó, que para tener un mejor control sobre el inventario para los procesos productivos, empezar a trabajar con Trello, una herramienta online que permite tener una visibilidad a tiempo real de los procesos de producción, es decir, tener clara cuál es la línea de tiempo de cada una de las variedades de cerveza a producir, saber cuánto insumo se necesita para la elaboración, cual es el tiempo de espera para contar con esta variedad y lo más importante cuando estará ingresando al almacén. Con estas herramientas,

se aplicó por primera vez el método de First In First Out dándole mayor orden y control al inventario de productos finales.

Cuando las recomendaciones fueron aplicadas pudimos notar un claro crecimiento económico en la empresa, con un incremento no solo en la capacidad de producción, sino también un incremento notable de clientes, mejora en las ventas y un incremento en la facturación de la empresa.

2.1.3 Definición de términos básicos

Crecimiento económico

Se determina al crecimiento económico como la rama con mayor importancia de la economía, incluso se considera que debe contar con mayor profundidad las investigaciones económicas. En esta rama de la economía, se evalúan factores como la tasa de crecimiento durante periodos establecidos de tiempo, la renta per cápita, el PBI, entre otros indicadores. Sin duda, hablar de crecimiento económico supone de una vasta investigación e indicadores que nos brindan datos fehacientes sobre el desarrollo, ya sea de una empresa o un país (Sala-i-Martin, 2000).

Ventas

El término de ventas hace referencia a la forma en cómo una empresa ejerce sus actividades diarias, obteniéndolo ya sea por ofrecer un producto o servicio, todo esto en un periodo de tiempo determinado. Si lo hace de manera correcta, influirá de manera positiva respecto a la rentabilidad, que al fin y al cabo es uno de los objetivos principales que todas las empresas desean obtener.

Clientes

Se considera cliente a aquella persona que adquiere un servicio o producto de una empresa determinada, que, al paso del tiempo de haberlo adquirido, podrá aprovecharlo para un fin concreto. Suele ser muy importante para las empresas, ya que tiene un gran poder de influencia sobre estas, por lo que, si no se siente satisfecho con la compra, puede convertirse en un crítico, llegando incluso a ser un detractor.

Producción

Se considera producción a todo aquello que está asociado con la acción de producir, específicamente en elaborar un producto. Este proceso es uno de los más complejos que puede tener una empresa, ya que se requiere de diversos factores para tener una producción exitosa, en la cual se ven envuelta la materia prima, capital de trabajo y la tecnología adecuada. Si este proceso se realiza de manera ineficiente, podría causar una mala imagen para la empresa, ya que el producto terminado terminará en las manos de los clientes, por lo tanto, no volverán a comprar, además de realizar comentarios negativos en contra de la empresa por el mal servicio.

Capacidad de producción

El término capacidad de producción hace referencia a la máxima cantidad de productos que puede fabricar una empresa en un periodo determinado usando una serie recursos. Mientras más personal y maquinarias disponibles, la capacidad de producción será cada vez mayor. No solo basta lo mencionado anteriormente, sino que la parte fundamental será en sostener este máximo nivel en período largo de tiempo.

Control de Inventario

Se considera al control de inventario como todo aquel proceso de administración de productos en un almacén o Kardex con el fin de llevar un correcto registro de las existencias, productos finales, insumos y materia prima de la organización (Guerrero, 2017).

Falta de abastecimiento a clientes

Se determina la falta de abastecimiento o quiebre de stock a no poder cumplir con satisfacer la demanda de un producto. Esto supone problemas como la posibilidad de perder clientes potenciales (Blackwell, 2002).

Programación de producción

Se determina programación de la producción a los planes y estrategias establecidas para proyectar cuanto, cuando y que debe ser desarrollado. Este proceso debe ser detallado y minucioso con el fin de optimizar la utilización de recursos y tiempo (Castro, 2002).

Merma por vencimiento

Se determinan mermas por vencimiento a toda pérdida por expiración del producto, es decir, productos con fecha de vencimiento o caducidad, que con el paso de tiempo deja de ser un producto comercializable, o no apto para la venta (Sedano, 2017).

2.2 Hipótesis y variables

2.2.1 Formulación de hipótesis principal y derivadas

2.2.1.1 Hipótesis general.

H₁. El control de inventario impacta de manera significativa en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

H₀. No existe relación entre el control de inventario y el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

2.2.1.2 Hipótesis específicas.

H₁. El control de inventario impacta de manera significativa en cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

H₂. El control de inventario impacta de manera significativa en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

H₃. Existe relación significativa entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

H₄. Existe relación significativa entre el impacto del control de inventario y la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

2.2.2 Operacionalización de variables

Variable uno.

Crecimiento económico

Variable dos.

Control de inventarios

Impacto del control de Inventario en el crecimiento económico de la empresa de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco.



2.3 Plan de actividades del proyecto

Actividades	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10
1 Decidir el tema que se va a investigar	█									
2 Elección del título de investigación										
3 Decisión respecto a la localización en la cual se llevará a cabo la investigación										
4 Redacción del planteamiento del problema		█								
5 Planteamiento de los objetivos generales y específicos de la investigación		█	█							
6 Redacción de los antecedentes, justificación, limitaciones y viabilidad de la investigación		█	█	█						
7 Exposición del primer avance				█						
8 Formulación del marco conceptual y marco teórico				█						
9 Formulación de la hipótesis			█							
10 Exposición del segundo avance			█	█						
11 Identificación de la muestra a estudiar				█						
12 Elección del tipo de muestreo que se realizará en la investigación				█						
13 Recolección de datos					█					
14 Procesamiento y análisis de datos					█	█				
16 Descripción y discusión de los resultados obtenidos						█				
17 Redacción de conclusiones y recomendaciones							█			
18 Redacción de fuentes, anexos y referencias bibliográficas							█			
19 Revisión de la redacción académica								█		
20 Elaboración del informe final									█	
21 Exposición final – Sustentación										█

2.4 Metodología de la investigación

2.4.1 *Diseño metodológico*

La investigación del presente estudio tiene un diseño experimental, ya que se determinará si existe algún tipo de impacto en el resultado respecto a los experimentos que se han planteado, y en caso el resultado sea positivo o negativo, se explicará cuál es la diferencia.

El nivel de la investigación es explicativo, ya que se va explicar el efecto de la variable independiente sobre la variable dependiente.

El estudio tiene un enfoque cuantitativo, ya que se hará un análisis de los resultados obtenidos a través de los últimos 3 años y así poder medir el impacto que tuvo el crecimiento económico con los nuevos softwares implementados.

El presente estudio es de corte longitudinal, ya que se busca comparar los resultados obtenidos luego de haberse implementado una serie de cambios en la empresa.

Este estudio es de tipo aplicada, ya que a través de las teorías planteadas se buscará resolver los problemas expuestos en la investigación.

2.4.2 *Diseño muestral*

Población

La población está conformada por 15 trabajadores de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery del distrito de Barranco, en el año 2022; y la muestra es tipo censal.

2.4.3 *Técnicas de recolección de datos*

En la investigación se utilizó la técnica de análisis documental y la información fue recogida mediante una ficha de recolección de datos.

2.4.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

Las técnicas utilizadas para el procesamiento de la información fueron la técnica de estadística descriptiva y la técnica de estadística diferencial.

Para la codificación y limpieza de los datos se usó la hoja de cálculo de Excel.

Para el análisis descriptivo se usó el programa estadístico SPSS versión 22.

Para la prueba de hipótesis se usó la técnica de la estadística inferencial – regresión lineal.

2.4.5 Aspectos éticos

Todo lo relacionado con la creación y desarrollo operativo y mental de otros autores debe ser respetado en todo proyecto de investigación, por lo que en presente proyecto se ha empleado las Normas APA séptima edición como un elemento importante para su elaboración.

III. Estimación del costo del proyecto

3.1 Estimación de los costos necesarios para la implementación

Tabla 1

Presupuesto del proyecto

Recursos Humanos	S/. Total
Analista 1	1500
Consultor Externo	1000

Servicios	S/. Total
Licencia y programas SPS	500
Negocy	79
Trello	40
Gasto suministro Luz del Sur	240
Internet 50 Mbps Movistar	219
Transporte	300
Total	3,878.00

Nota. Estimación de los costos asociados con la implementación del proyecto de 10 semanas.

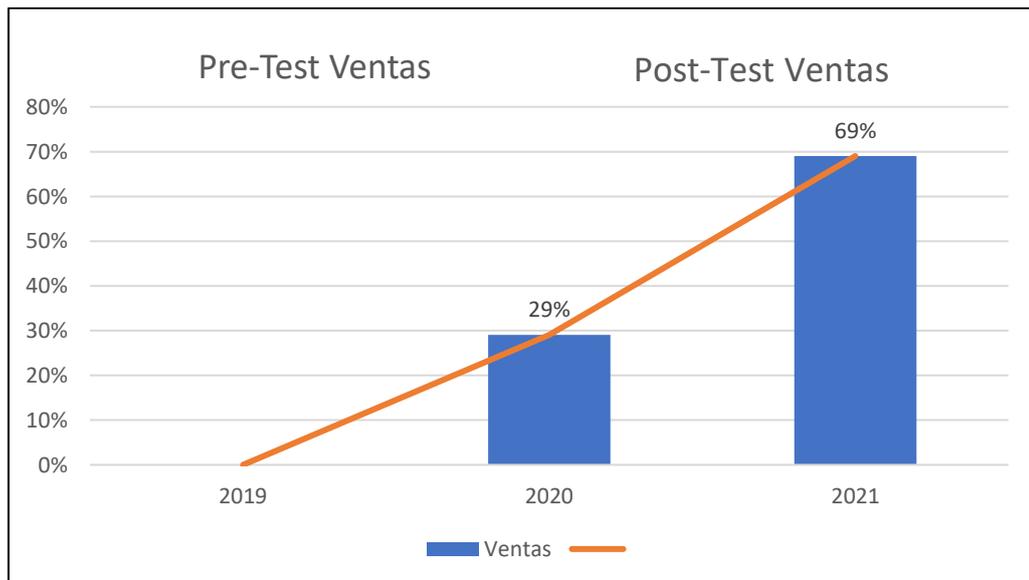
IV. Desarrollo de la propuesta de innovación

4.1 Resultados descriptivos

4.1.1 Resultados de la Variable 1

Figura 1

Gráfico lineal de la variable Control de inventarios

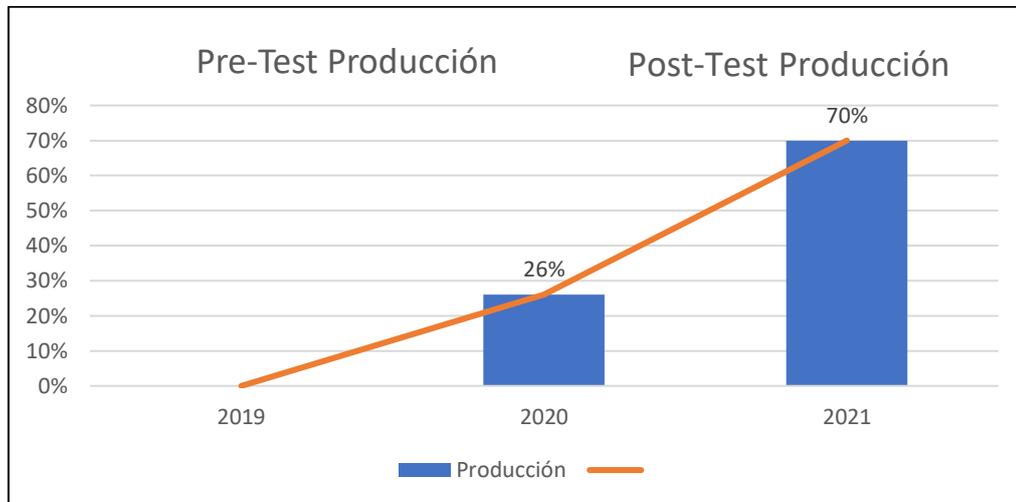


Nota. El cuadro indica los resultados obtenidos en el Pre-Test (2020 vs 2019)

En figura 1 se puede apreciar que hubo un crecimiento del 40% en las ventas entre el 2020 y el 2021 como consecuencia de los nuevos cambios aplicados en la empresa.

Figura 2

Gráfico lineal de la variable Control de inventarios



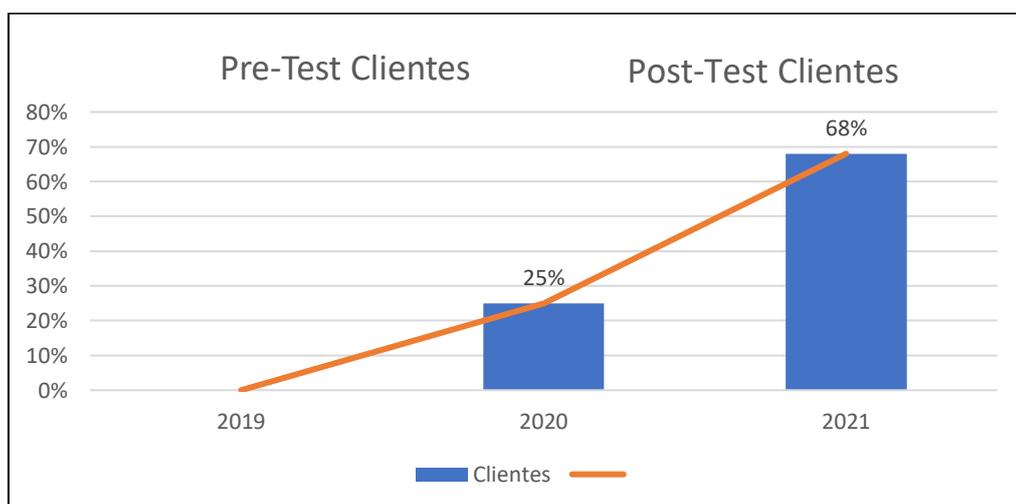
Nota. Resultados obtenidos mediante la aplicación de medidas en el Post-Test generando un crecimiento notable en comparación al Pre-Test.

En la figura 2 se puede apreciar que en el 2021 hubo un crecimiento del 44% en la producción de cervezas artesanales respecto al 2020.

Dimensión 1: Crecimiento Económico.

Figura 3

Gráfico lineal de la dimensión Crecimiento Económico

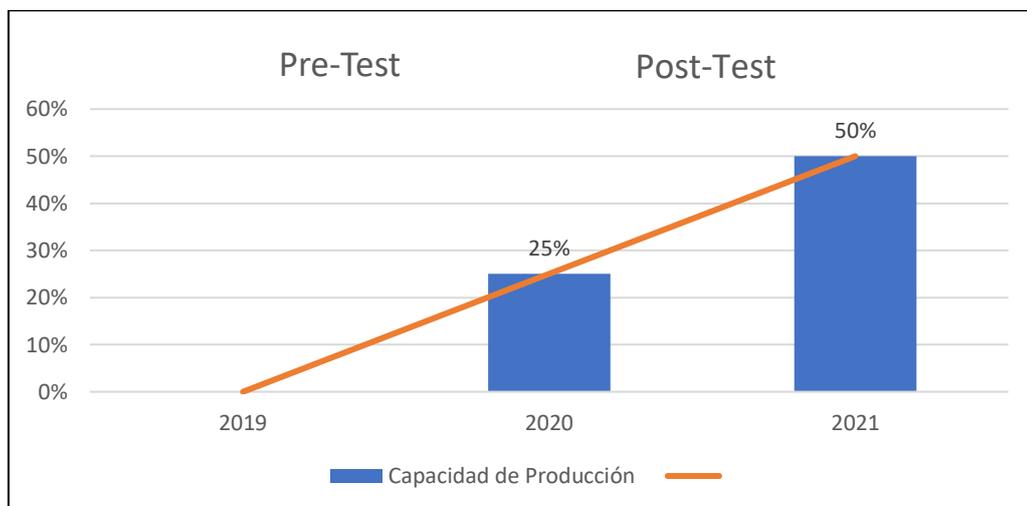


Nota. Incremento de la cantidad de clientes abastecidos regularmente por parte de la cervecería artesanal Bad Bitch antes del Pre-Test y luego del Post-Test.

En la figura 3 se puede apreciar que hubo un aumento del 43% entre el año 2020 y 2021 respecto a la cantidad de clientes de la empresa, debido al correcto manejo del control de inventarios, permitiendo suministrar satisfactoriamente a todos los clientes.

Figura 4

Gráfico lineal de la dimensión Crecimiento Económico



Nota. Cuadro comparativo de la capacidad de producción en litros anuales de cerveza en relación con el Pre-Test y Post-Test.

En la figura 4 se puede apreciar que hubo un aumento del 25% entre el año 2020 y 2021 respecto a la capacidad de producción, ya que, a mayor demanda, se tuvo que implementar nueva maquinaria en la planta de producción.

4.2 Resultados de la entrevista

ENTREVISTA

IMPACTO DEL CONTROL DE INVENTARIO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA PLANTA DE CERVEZA ARTESANAL BAD BITCH BREWERY EN EL DISTRITO DE BARRANCO.

Objetivo: Conocer los beneficios que obtuvo la empresa a través de la implementación de softwares especializados para cada área de la empresa.

Sujetos de análisis/informantes: Socios de la empresa Bad Bitch Brewery

Modo: Directa

Datos Generales:

Nombre del informante: Carlos Aguirre San Román

Lugar: Barranco, Lima.

Empresa que representa: Bad Bitch Brewery

Dirección de la empresa: Jirón Pedro Heraud, 340 Barranco, Lima.

Cargo: jefe de Producción y Ventas

Tiempo en el cargo: 3 años

Teléfono: 902815995

Fan Page Facebook: <https://www.facebook.com/bbbcperu>

Fan Page Instagram: <https://www.instagram.com/badbitchbrewing/reels/>

Fecha de la entrevista: 01/03/2022

Preguntas de introducción: Datos generales

1) Coméntame acerca de la empresa ¿Cómo nace la idea de incursionar en el rubro de la cervecería artesanal?

Bad Bitch Brewery es una micro cervecería ubicada en el distrito de Barranco. Nació en el 2019 conformada por tres socios. La historia es una ruleta rusa de experiencias y vivencias.

Nos encontrábamos en un viaje de negocios por Estados Unidos, en agosto de 2018, precisamente en Grand Rapids Michigan, la ciudad cervecera del país. Tuvimos una tarde libre y al ser los tres aficionados a la cerveza decidimos hacer un tour de cervecerías. Fue en el bar de Founders, una de las cervezas artesanales más emblemáticas del país, que le comenté a mis amigos, ahora socios, que mi sueño era tener un bar similar. Mis socios casi de inmediato me comentaron que ellos tenían una idea similar, ambos deseaban tener un bar cervecero. Los tres no teníamos idea de nada referente a como se elaboraba una cerveza, mucho menos qué equipos eran los necesarios, solo sabíamos apreciar una buena cerveza y disfrutarla en cada sorbo.

Fue a nuestro regreso al Perú que decidimos llevar un pequeño curso en una cervecería local para aprender lo básico referente a la elaboración de cerveza. Casi de inmediato compramos nuestro primer kit de cerveza casero. Con una capacidad de producción de veinte litros, en ese momento nace Bad Bitch Brewery. La primera receta preparada por nosotros fue en casa de uno de mis socios, fue una tarde de cervezas, Play Station y trabajo. Aún recuerdo que fue un desastre, la cocina quedo impregnada del mosto, el resultado del hervor de la malta para extraer los azúcares fermentables, porque en nuestra inexperiencia, dejamos que hierva el mosto sin supervisarlo, nos quemamos las manos con el agua caliente, porque debíamos traspasar la cerveza a otra olla y no teníamos muchos implementos para hacerlo. Al final del día, dejamos la cerveza en

fermentación y la dejamos cumplir el tiempo necesario para proceder a embotellar.

Pasado el tiempo requerido pudimos al fin probar nuestra primera cerveza, como era de esperarse, fue intomable. Luego de esa experiencia tomamos la decisión de dejar de lado el hobby y empezar de manera seria a ver esto como un negocio. Contratamos a un maestro cervecero para que nos enseñe como elaborar la cerveza de manera correcta, adquirimos nuestro primer equipo semi profesional de elaboración de cerveza, en esta ocasión ya teníamos la posibilidad de producir entre 450 y 650 litros mensuales. Desarrollamos nuestras propias recetas, por intermedio del ensayo y error.

Fue en el 2019 que lanzamos oficialmente Bad Bitch Brewery al mercado, con 4 variedades de cerveza, mucha ilusión y sobre todo muchos nervios por la inversión realizada. Si bien el negocio empezó lento, como era de esperarse, contamos con el apoyo de nuestras familias y algunos amigos cercanos. Las ventas empezaron a darse de a pocos logrando cerrar el año con tan solo 3 clientes fijos y una variedad de clientes de una sola compra. Fue en el 2020 donde el mundo se nos fue al piso, era pleno verano cuando el gobierno anuncia que todos deben cumplir una cuarentena obligatoria y que los negocios que no fueran de primera necesidad debían paralizar sus acciones. Los rubros de restaurantes y bares cerraron sus puertas, con ello nuestras ventas cayeron a cero. Varias facturas pendientes de pago quedaron en el aire, nuestros clientes no contaban con dinero para poder pagarnos y lo peor, teníamos en ese momento más de ochocientos litros de cerveza entre los fermentadores, barriles y botellas. Para cuando se permitió volver a salir con los permisos de traslado fui a la planta,

dado a que vivo en Barranco, a minutos de la planta, al llegar el panorama fue de desesperación y angustia, la planta estaba llena de hongos, suciedad y claro esta toda la cerveza arruinada. De inmediato me puse a limpiar todo y llamé a mis socios para darles la noticia. Debo decir que luego de esa llamada sentí que aun existían posibilidades de subirnos nuevamente en el negocio y arrancar desde cero. Empezamos con una nueva producción y al pasar el tiempo necesario, envasamos nuestra primera cerveza comercializable del 2020, pero como todos los locales estaban cerrados la venta solo se dio entre familiares y amigos durante unos meses. Fue cuando empezaron a trabajar los dark kitchen en que regreso nuestra actividad comercial. Los clientes nos volvieron a contactar, empezaron los pedidos regulares y poco a poco empezaron a llegar nuevos clientes al punto que al cierre del año tuvimos un crecimiento del 25% de clientes.

Para el 2021, los negocios ya abiertos nos hacían cada vez más pedidos y la frecuencia de los mismo aumentó, la marca empezó a sonar un poco más y con ello se corrió la voz de que teníamos un buen producto y un precio adecuado. Fue a inicios del 2021 que decidimos hacer una reingeniería de la planta y los procesos contratando un consultor externo e implementar el uso de programas como Negosy y la plataforma Trello, con el fin de ordenarnos y lograr un crecimiento sostenido de la empresa. Logramos con estos ajustes cerrar el año con un 68% de incrementos de clientes y claro está con un crecimiento del negocio. Ahora pensamos que el sueño de tener nuestro propio bar ya no esta tan lejos, lo vemos cada día más tangible y real.

2) ¿Tenían nociones acerca de este rubro?

Como les comenté al relatar la historia de la marca, no teníamos idea de nada. Empezamos de la manera más empírica posible, leímos, vimos tutoriales, preguntamos mucho, probamos, erramos y al final lo logramos.

3) A la fecha, ¿Cuáles son los principales problemas que ha afrontado la empresa?

Como todo nuevo negocio te enfrentas a muchos problemas. Cuando eres nuevo te toca pagar derecho de piso. Puede que tu producto sea muy bueno, pero nadie te conoce, aun no formaste una reputación. Tocamos muchas puertas, tuvimos muchas reuniones que terminaban en “No nos llames, nosotros te llamamos” así que teníamos la cerveza, pero no teníamos clientes. Teníamos mucho producto, pero no teníamos ventas y al no tener ventas, pasó lo que tenía que pasar, mermamos mucha cerveza. Todo esto nos tiró al piso, pero aun así decidimos que debíamos continuar produciendo e insistiendo.

Así llegaron los primeros clientes, los pedidos no eran, ni muy frecuentes ni muy grandes, pero nos daban lo suficiente para no dejar de producir. Con la llegada de más clientes nos apareció un nuevo problema, nuestra capacidad de producción quedo corta. No teníamos en algunas ocasiones la cerveza para cubrir el pedido de nuestros clientes, nos tocó decir que entregaríamos el producto hasta quince días después. Esto fue aceptado al inicio por algunos clientes, pero luego de un tiempo nos cerraron las puertas.

Como les comenté, empezamos sin saber nada. No sabíamos ni controlar inventarios, por querer cerrar ventas para generar ingresos, todos vendíamos a quien sea y esto nos trajo problemas como quiebres de stock. Para explicarlo de una manera sencilla, un día como hoy le vendíamos a una persona X doce

cervezas de diversas variedades sin fijarnos si en nuestro stock tuviéramos una reserva para un potencial pedido de uno de nuestros clientes habituales. Una vez concretada la venta con este cliente X, pasaban un par de días y llegaba el pedido de nuestro cliente regular, sea un bar o restaurante. Como era de esperarse, no teníamos la cerveza para abastecerlo. Debíamos esperar hasta quince días para poder hacer el despacho. Es el costo de oportunidad decíamos, pero era desorden. Una vez que lo entendimos cambiamos totalmente el proceso y es ahora cuando con un proceso nuevo ya no tenemos dicho problema.

Dimensión 1: Pérdida de ventas

4) ¿Qué herramientas tecnológicas utilizaban para el correcto funcionamiento de todas las áreas de la empresa al inicio de sus actividades?

Solo usábamos Excel. Un file de fichas de producción manuales y un cuaderno de notas.

5) ¿Cuáles fueron las consecuencias de no contar con un software especializado para cada área?

Como lo explique anteriormente, como todo era empírico y desordenado esto nos trajo la pérdida de clientes y perdida de ventas. A veces el cliente nos decía “Dale, apenas tengas el producto nos lo traes” pero en otras ocasiones nos decían “Dale, justo llegaron a ofrecernos otra cerveza, le vamos a dar tu espacio y cuando necesitemos nuevamente te llamamos” esas llamadas no llegaban. Nos tocaba levantar el teléfono, incluso ir a buscar a estos clientes para decirles que nos dieran una nueva oportunidad. Fueron tiempos duros, si bien habíamos crecido del 2019 al 2020, no teníamos la credibilidad necesaria para que los clientes nos tomen en serio. Fue ya para el 2021 con los cambios y ajustes que

realmente logramos tener el adecuado control de inventarios para poder garantizar a nuestros clientes que tendrían la cerveza el día y hora en que la necesitaran.

Dimensión 2: Falta de abastecimiento a clientes

6) ¿Cómo afectó a la empresa la mala gestión de inventario?

Como les comenté anteriormente, sin stock no podíamos garantizarle al cliente que su pedido estaría disponible, no podíamos abastecerlos ni mucho menos cumplir los tiempos solicitados. Nos afectó mucho, nuestra credibilidad estaba en juego. No quiero dejar un concepto errado, estas fallas no eran cosa de todos los días, pero al existir siempre estaba la duda del cliente si podríamos o no cumplir con el pedido. Al momento de ordenarnos las fallas se volvieron un tema casi inexistente, claro está, hablando de un negocio de producción artesanal hay riesgos que tratamos de reducir a su mínima expresión y ocasionalmente nos puede suceder, pero ahora son por una causa totalmente distinta a una mala gestión.

Dimensión 3: Planificación de producción

7) En la actualidad, debido a los problemas que comenté, ¿Han implementado algún software especializado?

Claro, empezamos a investigar diversas opciones y llegamos a Negosy, un programa que nos permite tener toda la información relevante del negocio. Podemos tener un control a tiempo real de toda nuestra materia prima y el stock total de productos. Esta herramienta nos da una alerta de cuando estamos cerca de un quiebre de stock o cuando estamos teniendo una disminución de materia prima para producir. Es decir, nos avisa que malta, lúpulo o levadura está en el

límite de su abastecimiento mínimo y nos dice que variedad de cerveza podría no estar cumpliendo el mínimo para abastecer pedidos. Realmente esta herramienta nos ayudó mucho a ordenar el control de inventarios.

Por otro lado, empezamos a utilizar Trello, que es como un aplicativo que nos permite seguir el paso a paso del proceso productivo. Tenemos visibilidad del cronograma de producción mensual y nos permite incluso saber qué día del mes tendremos disponible la cerveza. Lo interesante es cuando hacemos el cruce de la información de ambas herramientas, porque es ahí donde nos damos cuenta de que tipo de cerveza es la que debemos producir y que variedad es la que debemos tratar de no colocar a nuevos clientes, con el fin de no quebrar el stock para un pedido de un cliente regular.

Con estas herramientas también realizamos la facturación y posterior a ello, hacemos seguimiento a las facturas por pagar para tener un control adecuado de las finanzas de la empresa.

8) ¿Qué beneficios obtuvo la empresa con la implementación de los softwares Negosy y Trello?

Como les comenté, lo principal fue el orden, disponer de información relevante a tiempo real, un correcto control de inventarios y existencias, seguimiento de los pagos de nuestros clientes.

9) ¿Por qué optaron por implementar dichos softwares y cuánto tiempo les tomó ponerlos en marcha?

La verdad investigamos mucho entre diversas herramientas, pero Negosy nos daba la posibilidad de tener control de inventario, control de existencias, facturación, seguimiento de los pagos de clientes, entre otras posibilidades. El

costo de esta herramienta no es tan alto, cosa que nos permite continuar con el negocio manteniendo buenos márgenes.

La puesta en marcha fue casi de inmediato, recibimos una inducción por parte del equipo de Negosy, luego solicitamos unos ajustes para que se adapte a nuestro modelo de negocio y luego de practicar e ingresar los datos necesarios, empezó. Con Trello fue más sencillo, al aplicativo tiene muchos tutoriales en internet, así que los vimos, hicimos pruebas y empezamos casi de inmediato.

10) ¿Planean implementar otro software o herramientas tecnológicas en un futuro próximo?

Seguro que sí, eso el tiempo nos lo irá pidiendo, así como el crecimiento del negocio. Estamos seguros de que pronto tendremos nuevas experiencias y claro está, nuevos requerimientos, de eso se tratan los emprendimientos, tienes que experimentar, probar, poner el 100%, pasar ratos difíciles y muy duros, pero al final siempre llega la satisfacción de haber logrado cumplir los objetivos.

4.3 Prueba de hipótesis

4.3.1 Prueba de hipótesis general

El control de inventario impacta de manera significativa en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco Lima Perú.

Para el análisis inferencial el estadístico recomendado fue la Prueba de signos de Wilcoxon. La Hipótesis general quedará probada a partir de las pruebas de Hipótesis específicas

4.3.2 Prueba de hipótesis específicas

Hipótesis específica uno

Paso 1: Planteamiento de hipótesis

H0: El control de inventario no impacta de manera significativa en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

Hi: El control de inventario impacta de manera significativa en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

Paso 2: Valor de significancia o error permitido = 5% = 0.05

Paso 3: Selección del procedimiento estadístico

Para el análisis inferencial el estadístico recomendado fue la Prueba de signos de Wilcoxon.

Tabla 2

Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test de las ventas

Ventas Pre-Test – Ventas Post-Test	
Z	-2,591
Sig. asintótica (bilateral)	0.010

Nota. Base de datos de la investigación

Paso 4: Lectura del p-valor

Regla de decisión:

Si el valor de Sig. > 0.05 se acepta H0

Si el valor de Sig. < 0.05 se rechaza H0

La tabla 2 muestra que el valor de Sig. = 0.010, es evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula.

Paso 5: Toma de decisión

Se valida la hipótesis del investigador, ya que el valor de significación fue menor a 0,05. Determinando que el control de inventario impacta de manera significativa en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Hipótesis específica dos

Paso 1: Planteamiento de hipótesis

H0: No existe relación significativa entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Hi: Existe relación significativa entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en de Barranco, Lima, Perú.

Paso 2: Valor de significancia o error permitido = 5% = 0.05

Paso 3: Selección del procedimiento estadístico

Para el análisis inferencial el estadístico recomendado fue la Prueba de signos de Wilcoxon.

Tabla 3

Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test de la capacidad de producción

Capacidad Pre-Test – Capacidad Post-Test	
Z	-2,850
Sig. asintótica (bilateral)	0.004

Nota. Base de datos de la investigación

Paso 4: Lectura del p-valor

Regla de decisión:

Si el valor de Sig. > 0.05 se acepta H0

Si el valor de Sig. < 0.05 se rechaza H0

La tabla 3 muestra que el valor de Sig. = 0.004, es evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula.

Paso 5: Toma de decisión

Se valida la hipótesis del investigador, ya que el valor de significación fue menor a 0,05. Determinado que sí existe relación significativa entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Hipótesis específica tres

Paso 1: Planteamiento de hipótesis

H0: El control de inventario no impacta de manera significativa en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Hi: El control de inventario impacta de manera significativa en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Paso 2: Valor de significancia o error permitido = 5% = 0.05

Paso 3: Selección del procedimiento estadístico

Para el análisis inferencial el estadístico recomendado fue la Prueba de signos de Wilcoxon.

Tabla 4

Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test en la cantidad de clientes

Clientes Pre Test - Clientes Post-Test	
Z	-3,153
Sig. asintótica (bilateral)	0.002

Nota. Base de datos de la investigación

Paso 4: Lectura del p-valor

Regla de decisión:

Si el valor de Sig. > 0.05 se acepta H0

Si el valor de Sig. < 0.05 se rechaza H0

La tabla 4 muestra que el valor de Sig. = 0.002, es evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula.

Paso 5: Toma de decisión

Se valida la hipótesis del investigador, ya que el valor de significancia fue menor a 0,05. Determinando que el control de inventario tiene un impacto sustancial en la cantidad de consumidores en la Cervecería Bad Bitch en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Hipótesis específica cuatro

Paso 1: Planteamiento de hipótesis

H0: No existe relación significativa entre el impacto del control de inventario y la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Hi: Existe relación significativa entre el impacto del control de inventario y la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

Paso 2: Valor de significancia o error permitido = 5% = 0.05

Paso 3: Selección del procedimiento estadístico

Para el análisis inferencial el estadístico recomendado fue la Prueba de signos de Wilcoxon.

Tabla 5

Prueba de Wilcoxon para muestras relacionadas del Pre y post test en la producción

Producción_Pretest - Producción_Postest	
Z	-2,722
Sig. asintótica (bilateral)	.006

Nota. Base de datos de la investigación

Paso 4: Lectura del p-valor

Regla de decisión:

Si el valor de Sig. > 0.05 se acepta H0

Si el valor de Sig. < 0.05 se rechaza H0

La tabla 5 muestra que el valor de Sig. = 0.004, es evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula.

Dado que el valor de Sig. = .006, tal como se aprecia en la Tabla 5 son evidencias suficientes para rechazar la hipótesis nula.

Paso 5: Toma de decisión

Se valida la hipótesis del investigador, ya que el valor de significación fue menor a 0,05. Determinando que existe relación significativa entre el impacto del control de inventario y la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.

V. Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Se determinó que el control de inventario impacta de manera significativa en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery.

Se determinó que el control de inventario impacta de manera significativa en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery teniendo en cuenta que el valor de significancia es de 0.002.

Se estableció que el control de inventario impacta de manera significativa en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery teniendo en cuenta que el valor de significancia es de 0.010.

Se estableció que existe relación significativa entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery teniendo en cuenta que el valor de significancia es de 0.004.

Se determinó que existe relación significativa entre el impacto del control de inventario y la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery teniendo en cuenta que el valor de significancia es de 0.006.

De la entrevista realizada al jefe de Producción de la cervecería Bad Bitch podemos concluir la relevancia que tiene el poder disponer de información real en el momento que se requiera para la toma de decisiones.

5.2 Recomendaciones

Al jefe de producción y ventas de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery se le recomienda establecer ratios que permitan medir las ventas obtenidas con el máximo de producción mensual, con el fin de determinar cuándo sería necesario ampliar la capacidad productiva de la planta nuevamente.

Al jefe del área de producción de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery se le recomienda capacitar periódicamente a los colaboradores de dicha área respecto al uso de los nuevos softwares Negocy y Trello que se irán implementando con el paso del tiempo.

Al gerente de la empresa se le recomienda implementar en un futuro el software Oppen, con el fin de integrar al 100% todos los procesos de la empresa brindándole, adicionalmente la posibilidad de desarrollar un nuevo canal de ventas online gracias a su integración con el canal e-commerce.

Al gerente de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery se le recomienda establecer ratios que midan la eficiencia de los equipos de producción, con el fin de estimar el máximo de ventas al que pueden llegar con los equipos actuales y así estudiar una siguiente ampliación de producción.

Al gerente de la empresa cervecera Bad Bitch Brewery se le recomienda no solo enfocarse en el control de inventarios como único factor determinante para el crecimiento económico, sino también considerar la influencia de factores como el marketing y las 4P (precio, producto, plaza y promoción) en el

crecimiento económico, y así lograr obtener un planteamiento más amplio de los problemas que se habían planteado en un comienzo.

VI. Referencias bibliográficas

- Arbulú, J., y Otoyá, J. J. (diciembre 2006). La PYME en el Perú. *PAD: Revista de Egresados*. Recuperado de <https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Bendezú, I. (2018). *Reingeniería de procesos para mejorar la productividad en una empresa de cervecería artesanal* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana los Andes]. Repositorio Institucional – Universidad Peruana los Andes. Recuperado de <https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/823/BENDEZU%20GODOY%20ISABEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Betancourt, D. F. (abril 11, 2016). Capacidad de producción: ¿Qué es y cómo se calcula? *Ingenio Empresa: estudia, emprende, enseña*. Recuperado de www.ingenioempresa.com/capacidad-produccion-empresa
- Blackwell, R.G., y Stephan, K. (2002). *¡El cliente manda! La importancia de las cadenas de abastecimiento en la satisfacción de sus necesidades*. Grupo Editorial Norma. Recuperado de https://books.google.co.cr/books?id=4womUWH_3cC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false
- Cabani, M., Javier, N., y Tan, D. (2018). *Diseño de propuesta de valor para una cervecería artesanal en Lima Norte bajo el modelo “Value Proposition Design”* [Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional - Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13103/>

[Cabani%20Anaya_Javier%20Bracamonte_Tan%20Lam_Dise%c3%b1o_pr
opuesta_valor1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Calderón, E. (2018). *Factores de influencia que inciden en la pérdida de clientes de una empresa prestadora de servicios de telecomunicaciones en Buenos Aires Capital Federal y Provincia de Buenos Aires* [Tesis de magíster, Universidad Tecnológica Nacional] Repositorio Institucional Abierto - Universidad Tecnológica Nacional. Recuperado de [https://ria.utn.edu.ar/bitstream/handle/20.500.12272/3894/CALDERON%20RAVE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Campos, F., Cubillos N., y Silva J. (2017). *Estudio de prefactibilidad técnico económico para la producción de cervezas artesanales* [Tesis de pregrado, Universidad Gabriela Mistral]. Repositorio Institucional – Universidad Gabriela Mistral. Recuperado de [http://repositorio.ugm.cl/bitstream/handle/20.500.12743/688/ME.ICO%20%2821%29%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Carrillo, J. (2019). *Propuesta de un plan agregado de ventas y operaciones en una cervecería artesanal* [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio Institucional – Universidad Católica de Santa María. Recuperado de [http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/8947/44.0627.II.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Castaño, S. (2018). *Propuesta de implementación de la Metodología DMAIC en el sistema de producción de la cerveza artesanal “Porter”* [Tesis de magíster, Universidad Veracruzana]. Repositorio Institucional – Universidad

- Veracruzana. Recuperado de <https://cdigital.uv.mx/bitstream/handle/1944/49338/CastanoMoralesSalustio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castro, C., y Vélez, M. (octubre – diciembre, 2002). *Modelo para la selección de un sistema de programación para la producción*. Revista Universidad EAFIT n.º (128), 45-49. Recuperado de <https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/17244/document%20-%202020-08-21T212223.907.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Cortés, H., Mora, M., Segura, J., y Zabaleta, L. (2020). *Estudio descriptivo de los factores determinantes para la permanencia de las micro cervecerías en el mercado de cerveza artesanal en Bogotá* [Tesis de especialización, Universidad EAN]. Repositorio Institucional – Universidad EAN. Recuperado de <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/9916/JeidySegura2020?sequence=1&isAllowed=y>
- Fernández, M., Godoy, H., Partidas, A., y Reyes, T. (2009). *Evaluación del proceso de auditoría interna de los rubros efectivo e inventario de productos terminados en una empresa cervecera de la región Zulia* [Tesis de pregrado, Universidad Rafael Beloso Chacín]. Repositorio Institucional – Universidad Rafael Beloso Chacín. Recuperado de <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0085848/intro.pdf>
- Guerrero, H. (2017). *Inventarios: Manejo y control*. ECOE Ediciones. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=2q5JDwAAQBAJ&oi=fnd>

<https://www.repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5024/1/T1985-MBA-Martinez-Analisis.pdf>

Hernández, J. (diciembre 1, 2020). Sobre la venta a pérdida o 'dumping'. *Instituto Juan De Mariana*. Recuperado de <https://juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/sobre-la-venta-a-perdida-o-dumping/>

Buzek, G. (2015). *Research study: We lost Australia! Retail's \$1.1 trillion Inventory distortion problem [Diapositivas]*. IHL Group: Hard data, Smart decisions. Recuperado de <https://www.ihlservices.com/wp-content/uploads/2015/06/WeLostAustralia-Outline.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). *Encuesta nacional de victimización de empresas 2020 : ENVE : Marco conceptual*. INEGI. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825198589.pdf

Martínez, C. (2015). *Análisis prospectivo al 2020 de la industria de la cerveza artesanal en el Ecuador como generadora de crecimiento económico* [Tesis de magíster, Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio Institucional – Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5024/1/T1985-MBA-Martinez-Analisis.pdf>

Ministerio de la Producción. (2020). *Estadística MIPYME*. Recuperado de <https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/estadistica-oe/estadisticas-mipyme>

- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2018). *Beneficios Sociales del Régimen Laboral de la micro y pequeña empresa* [Folleto]. MTPE. Recuperado de https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289279/Beneficios_sociales_de_la_micro_y_peque%C3%B1a_empresa_-_Final.pdf
- Nail, A. (2016). *Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos España limitada* [Tesis de pregrado, Universidad Austral de Chile]. Recuperado de <http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2016/bpmfcin156p/doc/bpmfcin156p.pdf>
- Padilla, M. (2020). *Control interno y su relación con la gestión administrativa en la empresa cervecería San Juan S.A., Tarapoto, periodo 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín]. Recuperado de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3965/AMINISTRACION%20-%20Mar%20Cristina%20Padilla%20Arce.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Paredes, J. (2001). *Planificación y control de la producción*. Instituto de Investigaciones, Universidad de Cuenca. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Ecuador/diuc-ucuenca/20121115114754/teoria.pdf>
- Parodi, C. (agosto 3, 2018). ¿Por qué es importante el crecimiento económico? *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/blog/economiaparatodos/2018/08/por-que-es-importante-el-crecimiento-economico.html/?ref=gesr>

PeopleVox. (2017). *The 2017 E-Commerce Fulfilment Report*. Recuperado de

<https://www.peoplevox.com/hubfs/Fulfilment%20Survey%202017/2017%20Peoplevox%20E-Commerce%20Fulfilment%20Report.pdf>

Rojas, Y., y Guzmán, D. (2015) *Las ventas y su influencia en el crecimiento*

económico de la empresa Access Consulting Arquitectura Financiera

S.A.C., San Isidro– Lima, 2014 [Tesis de pregrado, Universidad Peruana

de las Américas]. Repositorio institucional – Universidad Peruana de las

Américas.

Recuperado

de

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/408/LAS%20VENTAS%20Y%20SU%20INFLUENCIA%20EN%20EL%20CRECIMIENTO%20ECON%20MICO%20DE%20LA%20EMPRESA%20ACCESS%20CONSULTING%20ARQUITECTURA%20FINANCIERA%20S.A.C.%20SAN%20ISIDRO%20LIMA%202014.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Sala-i-Martin, X. (2000). *Apuntes de crecimiento económico* (2a ed.). Antoni

Bosch

Editor.

Recuperado

de

<https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=YRNZvIryHLoC&oi=fnd&pg=PA1&dq=definicion+de+crecimiento+economico&ots=xpRCd1aNsQ&sig=jQ5GQ2LvRPEhD0CcK8cbjsqCC4#v=onepage&q=definicion%20de%20Ocrecimiento%20economico&f=false>

Sauto, S. (2013). *Plan de negocios de una cervecería en la ciudad de Santa Cruz*

de la Sierra-Bolivia [Tesis de magíster, Universidad de Chile]. Repositorio

Institucional-

Universidad

de

Chile.

Recuperado

de

https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/115470/cf-sauto_sp.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sedano, J. (2017). *Las mermas y su incidencia en los estados financieros de la empresa Corporation Intherpharma SAC* [Tesis de Pregrado, Universidad Peruana de las Américas]. Repositorio Institucional - Universidad Peruana de las Américas. Recuperado de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/185/SEDANO%20CAPILLO%20JULISSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Torres, G. (2019). *Establecimiento de una mejora en la toma de inventarios del almacén de materiales de la cervecería Backus, mediante el uso de un aplicativo basado en SAP-PR3* [Trabajo de Suficiencia Profesional, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio Institucional - Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/10215/lltorage.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vilca, F. (2018). *Caracterización del control interno en la gestión de almacén de la empresa comercial “cervecerías peruanas BACKUS S.A.A.- Cañete 2016* [Tesis de Maestría, Universidad Católica los Ángeles Chimbote]. Repositorio Institucional – Universidad Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4607/CONTROL_INTERNO_GESTION_VILCA_MONTORO_FIDEL_DIONICIO.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Zavala, C. (2019). *El control de inventario y la rentabilidad de la Cooperativa Agraria Cafetalera Divisoria Ltda 2018* [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Institucional – Universidad de Huánuco. Recuperado de <http://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2360/ZAVALA%20SIFUENTES%20Cristina%20Stephani.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Impacto del control de Inventario en el crecimiento económico de la empresa de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco.



VII. Anexos

7.1 Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	
¿Cuál es el impacto del control de inventario en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?	Determinar el impacto del control de inventario en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	El control de inventario impacta de manera significativa en el crecimiento económico en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	Crecimiento económico Dimensiones de la variable A D1 Ventas D2 Clientes D3 Producción Anual D4 Capacidad de Producción
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	
¿Cuál es el impacto del control de inventario en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?	Determinar el impacto del control de inventario en la cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	El control de inventario impacta de manera significativa en cantidad de clientes en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	Control de inventario Dimensiones de la variable B D5: Falta de abastecimiento a clientes
¿Cuál es el impacto del control de inventario en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?	Determinar el impacto del control de inventario en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	El control de inventario impacta de manera significativa en las ventas en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	D6: Programación de producción
¿Cuál es el impacto del control de inventario en la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?	Determinar la relación que existe entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	Existe relación significativa entre el control de inventarios y la capacidad de producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	D7: Merma por vencimiento
¿Cuál es el impacto del control de inventario en la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú?	Determinar la relación que existe entre el impacto del control de inventario en la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	Existe relación significativa entre el impacto del control de inventario y la producción en la cervecería artesanal Bad Bitch Brewery ubicada en el distrito de Barranco en Lima, Perú.	

Impacto del control de Inventario en el crecimiento económico de la empresa de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco.



7.2 Matriz de operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
CONTROL DE INVENTARIOS	Según Guerrero (2017) Se considera al control de inventario como todo aquel proceso de administración de productos en un almacén o Kardex con el fin de llevar un correcto registro de las existencias, productos finales, insumos y materia prima de la organización.	El control de inventarios será medido con un experimento.	1. Pre-Test. - Se medirá el crecimiento económico antes del experimento para demostrar qué está mal. 2. Experimento. - Se hará el experimento (El control de inventarios)	Ventas Anuales Producción Anual Litros Clientes Capacidad de Producción Implementación de Trello Implementación de Negocyc First In First Out Control de salida de mercadería
CRECIMIENTO ECONÓMICO	Según Sala-i-Martin (2000) Se determina al crecimiento económico como la rama con mayor importancia de la economía, incluso se considera que debe contar con mayor profundidad las investigaciones económicas. En esta rama de la economía, se evalúan factores como la tasa de crecimiento durante periodos establecidos de tiempo, la renta per cápita, el PBI, entre otros indicadores. Sin duda, hablar de crecimiento económico supone de una vasta investigación e indicadores que nos brindan datos fehacientes sobre el desarrollo, ya sea de una empresa o un país.	El crecimiento económico será medido con un experimento.	3. Post-Test. - Se medirá el crecimiento económico después del experimento para demostrar que ahora está bien y el experimento dio resultado.	Ventas Anuales Producción Anual Litros Clientes Capacidad de Producción

7.3 Instrumentos de recolección de datos

GUÍA DE ENTREVISTA

Instrucciones:

- Las preguntas son de respuesta abierta
- Contestar con sinceridad y claridad

N°	PREGUNTAS
1	¿Cómo nace la idea de incursionar en el rubro de la cervecería artesanal?
2	¿Tenían nociones acerca de este rubro?
3	¿Cuáles son los principales problemas que ha afrontado la empresa?
4	¿Qué herramientas tecnológicas utilizaban para el correcto funcionamiento de todas las áreas de la empresa al inicio de sus actividades?
5	¿Cuáles fueron las consecuencias de no contar con un software especializado para cada área?
6	¿Cómo afectó a la empresa la mala gestión de inventario?
7	¿Han implementado algún software especializado?
8	¿Qué beneficios obtuvo la empresa con la implementación de los softwares Negosy y Trello?
9	¿Por qué optaron por implementar dichos softwares y cuánto tiempo les tomó ponerlos en marcha?
10	¿Planean implementar otro software o herramientas tecnológicas en un futuro próximo?

7.4 Validación de expertos



INSTITUTO SAN IGNACIO DE LOYOLA

VALIDEZ DE CONTENIDO DE LA FICHA DE RECOLECCIÓN DE DATOS DE LA VARIABLE CRECIMIENTO ECONÓMICO

Título de la investigación: Impacto del control de Inventario en el crecimiento económico de la Planta de Cerveza Artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco		
VARIABLE	DIMENSIONES	Palabras claves de búsqueda
Crecimiento económico	PRETEST	-Ventas, número de clientes -Producción
	Aplicación de las estrategias de control de inventario	-Trello -Negocoy -Control de salida -First In First Out
	POSTEST	-Ventas, número de clientes -Producción
Título documento - referencia	Nombre autor(es)	
Hoja de cálculo de Excel	Base de datos de la empresa Bad Bitch Brewery	
Editorial	Dirección URL	
-----	-----	
País	Fecha de publicación	Fecha de consulta
Perú	-----	05/01/2022
Variable o dimensión apoyada	Ubicación de la fuente en el cuerpo del trabajo	
Crecimiento económico		
<p>Ideas principales</p> <p>Se eligieron y ordenaron los registros de acuerdo con cada dimensión e indicadores de la variable.</p> <p>Los registros seleccionados fueron agrupados en cada una de las siguientes dimensiones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ventas anuales 2. Producción anual litros 3. Número de clientes 4. Capacidad de producción 		

Impacto del control de Inventario en el crecimiento económico de la empresa de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco.



Observaciones: si hay suficiencia de los datos para poder medir las variables, cada uno de la dimensiones tiene pertinencia, relevancia y claridad

Opinión aplicable (X) Aplicable después de corregir () No Aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador: Maestro Ricra Mayorca, Juan Manuel

Especialidad del validador: Asesor de tesis

Lima, 05 de febrero de 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan Manuel Ricra Mayorca', written above a horizontal line.

Juan Manuel Ricra Mayorca

7.5 Permiso o autorización para realizar el estudio

Yo **Enrique Vizcarra Pacheco** con DNI N°**41075353** otorgo el permiso correspondiente respecto al uso de la información confidencial de la empresa Bad Bitch Brewery a todos los integrantes que han elaborado este proyecto titulado “Impacto del control de inventario en el crecimiento económico de la empresa de cerveza artesanal Bad Bitch Brewery en Barranco”, para optar el Grado Académico de Bachiller en la Escuela ISIL. Se expide este documento para fines del interesado.

Lima, 14 de marzo del 2022.

Atentamente, Enrique Vizcarra



Gerente General de Bad Bitch Brewery