UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD

**Gestión de Inventarios y su Impacto Financiero en el Sector Textil para las
MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018**

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad

AUTORES

Ayala Sotelo, Raúl (0000-0003-3942-417X)

Candela Rivera, Janinna Marlene (0000-0002-8949-5075)

ASESOR

Cáceda Quispe, Marisol María (0000-0001-5681-9830)

Lima, 10 de diciembre del 2019

DEDICATORIA

A nuestras familias, por todo su apoyo, dedicación y ánimo incondicional durante estos años de estudio, y a nuestros ángeles en el cielo que nos cuidan e iluminan para conseguir nuestras metas trazadas.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a Dios, quien nos ha permitido alcanzar todos nuestros objetivos.

A nuestra asesora Prof. Marisol Cáceda, por su exigencia diaria para poder culminar nuestra Tesis, quien nos ha brindado en el transcurso del programa toda su experiencia, compromiso y sapiencia, logrando fortalecer nuestros conocimientos.

A nuestros compañeros, futuros colegas, con quienes hemos logrado una verdadera amistad, compartiendo horas y horas de estudio a lo largo de esta etapa universitaria.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación fue realizado con la finalidad de evaluar la gestión de inventarios y su impacto financiero en el sector textil para las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

Este trabajo se basa en las empresas del sector textil, específicamente en las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, en el cual se desarrollan actividades económicas relacionadas a la industria textil de confecciones y servicios relacionados con la industria de la moda; es pertinente e importante comprender el proceso y desarrollo de la gestión de inventarios que a su vez repercute en un impacto financiero.

Por tal razón, se desarrolla este trabajo de investigación con la finalidad de que genere aprendizaje y conocimiento al emplear las gestiones que actualmente se desarrollan en el mercado para minimizar los riesgos que genera una mala práctica. Para validar y sustentar las hipótesis planteadas, se utilizan dos instrumentos: instrumento cualitativo que son definidas con entrevistas a detalle de tres especialistas y el instrumento cuantitativo que refleja las encuestas realizadas a doce empresas del rubro textil.

Finalmente, se desarrolla un caso práctico donde se detalla la gestión de inventarios, para determinar la cantidad necesaria para cada temporada que atenderá la empresa, con la finalidad de no producir en exceso, ya que será obsoleta para la siguiente temporada. Identificar la demanda futura es posible y medible mediante proyecciones de las temporadas altas y bajas, lo cual permite un control en la gestión, y de este modo mantener la cantidad de productos disponibles para la venta.

Palabras clave: gestión de inventarios; costo de inventarios; cadena de suministro; impacto financiero; capital de trabajo.

Inventory Management and its Financial Effect in the Textile Sector for the MYPES of the
Gamarra Commercial Emporium, during the year 2018

ABSTRACT

This research work was carried out with the purpose of evaluating Inventory Management and its Financial Impact on the Textile Sector for the MYPES of the Gamarra Commercial Emporium, during the year 2018.

This work is based on companies in the textile sector, specifically in the MYPES of the Emporio Comercial de Gamarra in which economic activities related to the textile industry of clothing and services related to the fashion industry are developed, it is relevant and important to understand the process and development of Inventory Management which in turn has a financial impact.

For this reason, this research work is developed with the purpose that generates learning and knowledge by using the procedures currently being developed in the market to minimize the risks generated by a bad practice. To validate and support the hypotheses raised, two instruments are used: qualitative instrument that are defined with detailed interviews of three specialists and the quantitative instrument that reflects the surveys conducted to twelve companies in the textile sector.

Finally, a practical case is developed where Inventory Management is detailed, to determine the amount necessary for each season that the company will attend in order not to produce in excess, since it will be obsolete for the following season. Identify the future demand, it is possible and measurable to project the high and low seasons, which allows a control in the management of maintaining the quantity of products available for sale.

Keywords: inventory management, inventory cost, supply chain, financial impact, and working capital.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
1 CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO.....	3
1.1 Inventarios	3
1.1.1 Definición de Inventarios	3
1.1.1.1 Tipos de inventarios	7
1.1.2 Costo de inventario.....	9
1.1.3 Importancia de los inventarios.....	14
1.1.4 Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios.....	15
1.1.5 Gestión de Inventarios	16
1.1.6 Modelos de la Gestión de Inventario	21
1.1.7 Objetivo de la gestión de inventario	24
1.1.8 Cadena de Suministro	25
1.1.9 Cadena de Valor	27
1.2 Impacto financiero.....	32
1.2.1 Impacto financiero.....	32
1.2.2 Indicadores Financieros	32
1.2.3 Panorama de Capital de Trabajo.....	38
1.2.4 Gestión de Capital de Trabajo	39
1.2.4.1 Elementos de la Gestión de Capital de Trabajo.....	41
1.2.4.1.1 Gestión de Efectivo	41
1.2.4.1.2 Gestión de Cuentas por Cobrar.....	43
1.2.4.1.3 Gestión de Cuentas por Pagar.....	45
1.3 Gestión de inventarios y su relación con el impacto financiero	46
1.3.1 Relación de la gestión de inventarios y el impacto financiero	46
1.3.2 Relación de la gestión de inventarios y control de inventarios	47
1.4 Sector textil.....	51
1.4.1 Definición del sector textil:	51
1.4.2 Evolución del sector textil	52
1.4.3 Sector Textil en la MYPE – Perú	61
1.4.4 Sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra.....	65
2 CAPÍTULO II: PLAN DE INVESTIGACIÓN	72

2.1	Objetivo de la investigación	72
2.1.1	Justificación y Relevancia	72
2.2	Planeamiento del problema	73
2.2.1	Problema general	73
2.2.2	Problema específico.....	73
2.3	Hipótesis	74
2.3.1	Hipótesis general	74
2.3.2	Hipótesis específica	74
2.4	Objetivos.....	74
2.4.1	Objetivo general	74
2.4.2	Objetivo específico	74
3	CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	75
3.1	OBJETIVO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN	75
3.1.1	Objetivo de la investigación	75
3.1.2	Nivel de la investigación	76
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	76
3.3	INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	77
3.3.1	Descripción de los instrumentos de recolección de datos	78
3.3.2	Unidad de Análisis	78
3.4	INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA	79
3.4.1	Descripción de los instrumentos de recolección de datos	80
3.4.2	Población del sector textil y confecciones del Perú	81
3.4.3	Tamaño de la muestra.....	87
4	CAPÍTULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	88
4.1	APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS.....	88
4.1.1	Aplicación de Instrumentos: Entrevistas a profundidad.....	88
4.1.1.1	Entrevista a Especialista:	88
4.1.1.2	Entrevista Empresario (1).....	92
4.1.1.3	Entrevista Empresario (2).....	95
4.1.2	Aplicación de Instrumentos: Encuesta	97
4.2	CASO PRÁCTICO APLICADO A LA EMPRESA:	
	“CONFECCIONES R&J SAC”	120
4.2.1	Antecedentes de la empresa.....	120

4.2.1.1	Tipo de actividades de la empresa.....	121
4.2.1.2	Productos de la Empresa.....	126
4.2.2	Organización de la empresa.....	131
4.2.3	Inventario de la empresa.....	133
4.2.4	Estados financieros de la empresa	143
5	CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE RESULTADOS	148
5.1	ANÁLISIS DEL RESULTADO DE LOS INSTRUMENTOS.....	148
5.1.1	Análisis de las Entrevistas de Profundidad – Cualitativo.....	148
5.1.2	Análisis de las Encuestas – Cuantitativo	155
5.1.3	Análisis del Caso Práctico	159
5.2	ANÁLISIS CUANTITATIVO	180
5.2.1	Análisis de Alfa de Cronbach.....	180
5.2.2	Análisis Chi Cuadrado.....	182
6	CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	184
6.1	Conclusiones:.....	184
6.2	Recomendaciones	186
7	REFERENCIAS	188
8	ANEXOS	195
	ANEXO 1: Matriz de consistencia	195
	ANEXO 2: Árbol de Problemas	196
	ANEXO 3: Entrevista a Especialistas	197
	ANEXO 4: Encuestas a 12 empresarios.	199
	ANEXO 5: Reporte Safe Assign.	202

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Tipos de inventario según el criterio que se considere para su clasificación	9
Tabla 2	Componentes de los tipos de costos de inventario	13
Tabla 3	Modelo de gestión de inventarios	22
Tabla 4	Población unidad de análisis	79
Tabla 5	Muestra de las doce empresas encuestadas	87
Tabla 6	Actividades de la empresa	122
Tabla 7	Clasificación de los productos, unidades producidas y participación anual dentro de la empresa	127
Tabla 8	Detalle de productos terminados	134
Tabla 9	Detalle de productos terminados	135
Tabla 10	Detalle de Material Indirecto en almacén.....	136
Tabla 11	Costo de Inventario de la Producción Anual	137
Tabla 12	Material Directo y Mano de Obra Directa.....	138
Tabla 13	Mano de Obra Directa	138
Tabla 14	Material Indirecto y Mano de Obra Indirecta.....	139
Tabla 15	Mano de Obra Indirecta.....	139
Tabla 16	Otros Costos Indirectos de Fabricación.....	140
Tabla 17	Cálculo del Costo de Inventario	140
Tabla 18	Estado de Situación Financiera	143
Tabla 19	Estado de Resultados.....	144
Tabla 20	Análisis de las encuestas del instrumento cuantitativo.....	156
Tabla 21	Hallazgos y Propuesta de mejora para la empresa	160
Tabla 22	Inventario Inicial de Material Directo	161
Tabla 23	Compras de Material Directo	162
Tabla 24	Producción: Salida del Material Directo al área de Producción.....	163
Tabla 25	Inventario Final de Material Directo	164
Tabla 26	Detalle de Costos de Inventarios Antes y Después de la Gestión de Inventario	165
Tabla 27	Modelo de Gestión de Inventarios ABC aplicada a los proveedores de la empresa	166
Tabla 28	Tiempos empleados en la Cadena de Suministro – Antes y Después de la Aplicación de Gestión de Inventarios.....	168

Tabla 29 Modelo de gestión de inventarios aplicado a los productos de la empresa	169
Tabla 30 Estados Financieros y Ratios	174
Tabla 31 Estado de Situación Financiera	175
Tabla 32 Comparativo de los Ratios – Antes y Después de la Gestión de Inventarios.....	179
Tabla 33 Resumen de procesamiento de casos.....	181
Tabla 34 Estadística de fiabilidad.....	181
Tabla 35 Pruebas de chi-cuadrado.....	182
Tabla 36 Pruebas de chi-cuadrado.....	183

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Representación de la cadena de suministro.....	26
Figura 2. Principales actores de una cadena de valor	30
Figura 3. Representación de la cadena de valor	31
Figura 4. Flujo de Efectivo	43
Figura 5. PBI Textil y Confecciones	53
Figura 6. Evolución del PBI textil y confecciones entre el 2009 – 2014	54
Figura 7. Evolución del IVF de la actividad textil y confecciones, 2013 – 2014.....	55
Figura 8. Evolución del IVF (Índice de Volumen Físico) de la fabricación de textiles.....	56
Figura 9. Estructura de la producción de prendas de vestir, 2014.....	56
Figura 10. Evolución de la PEA ocupada del sector textil y confecciones, 2008 – 2014 ...	57
Figura 11. Evolución de la PEA ocupada – Según subsector, 2008 – 2004.....	58
Figura 12. Estructura de la PEA ocupada–Según grado de formalidad del empleo, 2014..	58
Figura 13. Estructura de la PEA ocupada – Según nivel de calificación, 2014	59
Figura 14. Costo de mano de obra en la industria textil, 2000 – 2004	60
Figura 15. Distribución Geográfica de las empresas de la industria textil, 2008 – 2014....	60
Figura 16. Categorías empresariales de las MYPE	61
Figura 17. Representación gráfica de las MYPES en el Perú y Lima	62
Figura 18. Evolución del número de empresas del sector textil, 2008 – 2014.....	63
Figura 19. Empresas de la industria textil	64
Figura 20. Evolución del número de empresas de la industria de confecciones, 2008 – 2014	64
Figura 21. Empresas de la Industria de confecciones.....	65
Figura 22. Modelo logístico del Emporio Comercial de Gamarra	67
Figura 23. Industria Manufacturera	68
Figura 24. Empleo en el emporio comercial de Gamarra.....	70
Figura 25. Actividad Económica en el Emporio Comercial de Gamarra 2016.....	70
Figura 26. Ventas de las empresas, según segmento empresarial – Distribución porcentual	71
Figura 27. Variable Dependiente: Impacto Financiero	77
Figura 28. Ubicación del Emporio Comercial Gamarra.....	82
Figura 29. Industria de Confecciones en el Perú	83

Figura 30. Distribución geográfica de las empresas de la industria textil:.....	83
Figura 31. Comparativo de empresas de la industria textil y confecciones por estrato empresarial.....	84
Figura 32. Lima Metropolitana: densidad empresarial, según distritos, 2017	85
Figura 33. Segmento empresarial ubicado en Gamarra.....	86
Figura 34. Empresas del Emporio Comercial de Gamarra.....	86
Figura 36. Distribución de frecuencia de la pregunta 1.....	98
Figura 37. Distribución de frecuencia de la pregunta 2.....	99
Figura 38. Distribución de frecuencia de la pregunta 3.....	100
Figura 39. Distribución de frecuencia de la pregunta 4.....	101
Figura 40. Distribución de frecuencia de la pregunta 5.....	102
Figura 41. Distribución de frecuencia de la pregunta 6.....	103
Figura 42. Distribución de frecuencia de la pregunta 7.....	104
Figura 43. Distribución de frecuencia de la pregunta 8.....	105
Figura 44. Distribución de frecuencia de la pregunta 9.....	106
Figura 45. Distribución de frecuencia de la pregunta 10.....	107
Figura 46. Distribución de frecuencia de la pregunta 11.....	108
Figura 47. Distribución de frecuencia de la pregunta 12.....	109
Figura 48. Distribución de frecuencia de la pregunta 13.....	110
Figura 49. Distribución de frecuencia de la pregunta 14.....	111
Figura 50. Distribución de frecuencia de la pregunta 15.....	112
Figura 51. Distribución de frecuencia de la pregunta 16.....	113
Figura 52. Distribución de frecuencia de la pregunta 17.....	114
Figura 53. Distribución de frecuencia de la pregunta 18.....	115
Figura 54. Distribución de frecuencia de la pregunta 19.....	116
Figura 55. Distribución de frecuencia de la pregunta 20.....	117
Figura 56. Distribución de frecuencia de la pregunta 21.....	118
Figura 57. Distribución de frecuencia de la pregunta 22.....	119
Figura 58. Ubicación de la empresa	121
Figura 59. Flujograma de la actividad de producción de la empresa	124
Figura 60. Flujograma de la actividad de distribución de la empresa	126
Figura 61. Participación de ventas y unidades producidas por producto al año.....	127
Figura 62. Organigrama de la empresa.....	131

Figura 63. Cadena de Suministros con los tiempos aproximados para la elaboración del producto terminado.....	142
Figura 64. Cadena de suministro - antes de la gestión	168
Figura 65. Cadena de suministro - después de la gestión.....	169
Figura 66. Cadena de Valor.....	172
Figura 67. Interpretación de un coeficiente de confiabilidad sobre un instrumento	181

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las empresas dentro del ámbito de producción textil se han incrementado exponencialmente obteniendo así una evolución y desarrollo que superó todas las expectativas del mercado, convirtiéndose de esta manera en un dinamismo comercial, pero que a su vez, no ha sido paralelamente acompañado por un desarrollo de gestión empresarial. Por el contrario, la mayoría de empresas se desarrollan empíricamente por empresarios gracias a su experiencia y educación. En la actualidad el mercado tiene diferentes demandas y estas a la vez son extremadamente cambiantes y se deben adaptar para lograr la diversidad y satisfacer a las demandas del mercado.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad identificar y evaluar el impacto financiero que conlleva una mala gestión, control y dirección, en relación a los inventarios para las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra.

En toda empresa u organización cuya gestión de inventarios es una función importante, esta envuelve a todas las áreas para proceder con su desarrollo comercial, hasta incluir todos los medios que sean necesarios para obtener los mejores resultados económicos y también de satisfacción del consumidor, ya que en caso no se logre gestionar de manera correcta los inventarios, esto puede ocasionar desventajas que afecten a la empresa, generando pérdidas económicas, como también pérdida de oportunidades de negocio en los pedidos de ventas de los clientes.

La gestión de inventarios en una empresa ayuda a lograr una optimización eficiente en el flujo de existencias. Para el caso de una MYPE, esta puede lograr tener un crecimiento sostenido, si realiza una gestión adecuada que implique cumplir sus metas proyectadas en un periodo de tiempo determinado. Es decir, una empresa tiene como finalidad realizar un óptimo flujo de inventarios, en el cual un sistema de inventariado se convierte en un elemento fundamental y objetivo para el desarrollo de una empresa en marcha.

Por lo tanto, la gestión de inventarios dentro de una empresa se refleja en la eficiencia de un óptimo manejo, ya que a través de esto se puede lograr generar y determinar los resultados, ya sea utilidad o pérdida dentro de un ejercicio, permitiendo de esta forma el manejo de una buena toma de decisiones de manera eficiente y oportuna, salvaguardando cada uno de sus inventarios, generando una ventaja competitiva frente a diversas empresas del mismo rubro

en el mercado de las MYPES, en este caso del rubro textil, ya que la calidad de la confección también resalta tanto por el esfuerzo permanente de los empresarios del sector para mantenerse actualizados tecnológicamente, como por la habilidad y responsabilidad del operador peruano.

Con la finalidad de comprender, se validará las hipótesis planteadas con sus respectivas entrevistas y encuestas, y se desarrollará un caso práctico donde se demostrarán los impactos financieros en los ratios y en la situación financiera de la empresa del sector textil.

1 CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1 Inventarios

Para las organizaciones, existen distintas situaciones por las cuales deben mantener su competitividad en el mercado; pero, una de las principales es el control de sus inventarios, el cual pasa a ser una herramienta primordial dentro del funcionamiento de la empresa, y uno de los activos más importantes dentro de su actividad económica.

1.1.1 Definición de Inventarios

El cimiento de toda empresa es la compra y venta de los bienes disponibles para su venta, es de aquí de donde parte el propósito e importancia de los inventarios, lo cual les permitirá suministrar materiales para su funcionamiento, tomando en cuenta que juega un papel muy importante dentro del proceso de producción de bienes y servicios, siendo la relación principal con los costos y las finanzas, mostrando su valor por el lado de los activos en el Estado de Situación de la empresa. Asimismo, los inventarios son considerados como una herramienta principal de control, para fijar tanto las entradas y salidas de materia prima y productos; aquí se establecerá una relación detallada, ordenada y valorada dentro de su almacenamiento con el propósito de su buen manejo dentro de cada organización.

Según diferentes fuentes, se puede definir a los Inventarios de la siguiente manera:

Davis y McKeown (1996), definieron a los inventarios como un medio ambiente fabril, en donde el inventario incluiría materias primas, artículos semiterminados (trabajo en proceso) y artículos terminados.

Vizcarra (2007), afirma que los inventarios son los bienes que se encuentran almacenados, en los cuales incluyen artículos que se mantienen para la venta, productos en proceso de manufactura, material y accesorios que se esperan utilizar en la producción y que posteriormente se convertirán en ventas.

Cruz (2017), indica que toda organización necesita aprovisionarse, ya sea de bienes o servicios, para el buen desarrollo de sus actividades, lo cual debe ser gestionado para su correcta conservación y manipulación. El inventario presenta un tamaño, volumen,

estructura y representación, el cual está conformado por materias primas, productos en proceso, suministros utilizados en las operaciones y productos terminados de cada organización.

Meana (2017), indica que el inventario es la verificación y control de los materiales o bienes patrimoniales de la empresa, lo cual se realiza para regularizar las cuentas de existencias contables con los registros y determinar las pérdidas o ganancias.

Narasimhan, McLeavey, y Billington (1995), afirman que un inventario consiste en las existencias de productos físicos que se conservan en un lugar y momento determinado; cada artículo diferente del inventario se denomina unidad de almacenamiento de existencias y tiene un número determinado de unidades de existencia; la razón principal por la que se debe tener un inventario es para reducir la falta de suministros de productos para los clientes.

La Asociación Americana de Control de Producción e Inventarios (s.f.), ha manifestado que la palabra inventarios se refiere a aquellas existencias o ítems usados para apoyar el desarrollo de la producción (materias primas en proceso), apoyo de las actividades (mantenimiento, reparación) y apoyo de servicio al cliente (bienes terminados y partes disponibles). Comprende, a su vez, el almacenamiento de todos los materiales usados o fabricados por cualquier área dentro de la organización, para propósitos directos o indirectos de ofrecer los productos terminados o servicios a los clientes.

Morales, Morales y Alcocer (2014), indican que las razones por la cual las empresas mantienen altas inversiones en los inventarios son: para prevenir la disminución en las ventas, por temas de crisis económicas, para asegurar la producción en los tiempos pactados, ya que la producción y la entrega no pueden ser de inmediato. Así también, para tener una cantidad frente a la competencia, especular y reducir costos.

Flamarique (2018), afirma que el inventario es una relación detallada, ordenada y valorada, sobre todo, son todos los elementos que componen el patrimonio de una organización, ya que, en el almacén, el inventario es detallado y valorado en unidades económicas, ya sea por peso, volumen o cantidades.

Según Peña y Silva (2016), señalan que la necesidad de tener inventarios en una empresa surge debido a la incertidumbre, como demoras en los tiempos de entrega, demoras en las compras por parte de los proveedores, ya que puede ser que en ese momento la empresa se encuentra con una alta demanda de pedidos y no cuente con la cantidad necesaria para cumplir los pedidos. Por otro lado, por la producción y compra a bajos precios, ya que si se realiza la compra de lotes grandes se reduce los costos de flete. Asimismo, otra necesidad de mantener inventarios es también poder cubrir los cambios en las demandas por temporadas del año, ya que al guardar los inventarios de artículos cuya demanda es estacionaria se podrá amortiguar el impacto para aquellos periodos cuando esta se pueda incrementar.

Córdoba (2012), nos dice que cada área dentro de la empresa cumple diferentes funciones, pero considera que el inventario debe cumplir con lo siguiente:

- a) Ayudar a la independencia de operaciones y la continuidad de las variaciones de demanda.
- b) Determinar condiciones económicas de aprovisionamiento.
- c) Determinar la óptima secuencia de operaciones.
- d) Determinar el uso óptimo de la capacidad productiva.

Los cuales deben estar a disposición de la empresa por los siguientes motivos, para que, de esta manera, la empresa pueda dedicar parte de sus recursos para poder mantener un cierto nivel de existencias:

- a) Para poder evitar un término de Stock, ya que se debe impedir que no se paralice la producción o que no se pueda atender los pedidos de los clientes por falta de los productos.
- b) Para obtener un mejor descuento por volumen y cantidad de compra.
- c) Para protegerse en contra de los imprevistos, o incumplimiento de plazos de entrega de pedidos, subida de precios del mercado, incremento inesperado de la demanda de consumo, entre otros.
- d) Para anticipar los cambios en los ritmos de la producción y distribución, cuando la demanda dependa de la época que se encuentre dentro del año (Córdoba Padilla, 2012).

Debemos considerar que una de las principales situaciones por las que pasa cada organización para mantener y elevar su competitividad, ante la constante demanda en los márgenes de calidad, son las pérdidas de dinero en los distintos departamentos que la conforman y que están en constante supervisión para mantener un nivel óptimo. A pesar de ser parte fundamental de las operaciones en que se desenvuelven cada uno de ellos, en varias ocasiones, por la falta de conocimiento optan por el cierre definitivo de la empresa.

De los conceptos mencionados, se puede determinar que un inventario es un método de control de materiales, sean estos producidos o no por la empresa, necesarios para su normal desarrollo, los cuales mediante una mala administración pueden ir en contra de los resultados para la empresa. Por otro lado, se deduce que los inventarios son bienes tangibles para la venta dentro de una empresa durante un plazo de tiempo del negocio, con la finalidad de ser utilizados en la producción de bienes para su posterior comercialización en el mercado.

Los inventarios están comprendidos por lo siguiente:

- Materias primas.
- Productos en proceso para la producción.
- Productos terminados.
- Repuestos.
- Accesorios, entre otros.

Sirven para ser utilizados en la producción de los bienes para luego ser utilizados en fabricación para la venta. De manera que, es la combinación de materias primas e insumos que forman parte de un proceso de manufactura, y que todas las organizaciones las mantienen.

Por último, el inventario es uno de los activos de gran magnitud en una empresa, el cual se verá reflejado en el Estado de Situación Financiera; representa la mayor parte del activo corriente, como son las empresas de manufactura que se dedican a la transformación de materias primas (Córdoba Padilla, 2012).

Hay infinidad de razones por las cuales los inventarios están presentes en una empresa; aun así, los inventarios han sido totalmente criticados y clasificados como proceso innecesario y antieconómico. A continuación, detallamos algunas de estas razones.

- Mejorar el servicio al cliente. - Los sistemas de operación no se encuentran blindados para los requerimientos que los clientes hacen de los productos o servicios.
- Los inventarios suministran solo un nivel de disponibilidad a diferencia de cuando se localiza cerca del cliente, si la disponibilidad es inmediata se puede satisfacer altas expectativas del cliente.
- Reducir costos. - El rendimiento de la producción puede estar disminuida de la variación de los requerimientos de la demanda, por lo que los inventarios existen para actuar como amortiguadores entre ambos (Ballou, 2004).

1.1.1.1 Tipos de inventarios

Dentro de los inventarios para una empresa, es fundamental poder clasificar sus productos con fin de poder determinar lineamientos de conveniencia para poder mantener o no los inventarios, los cuales se clasifican según:

a) Características físicas y/u operativas:

- Inventarios de materias primas: son aquellos elementos que se incluyen para la elaboración de un producto, los cuales se transforman e incorporan para un producto final. La materia prima principalmente es utilizada en las empresas industriales, para la fabricación de sus productos; esta debe ser identificable y medible, para así poder determinar el costo final del producto y su composición.
- Inventarios de materia semielaborada o productos en proceso: son todos aquellos productos que están en proceso de ser elaborados, es decir, los que no han sido terminados y, por tanto, aún no están disponibles para el cliente.
- Inventarios de productos terminados: son todos aquellos fabricados por la empresa, para los cuales ha sido dedicado todo el trabajo para su obtención, puesto que, la venta de estos productos a los consumidores finales o a otras empresas constituye el objeto de la actividad empresarial.
- Inventario de material de empaque y embalaje: son todos aquellos productos que han sido fabricados con materiales apropiados y que son utilizados para contener, proteger, manipular, distribuir, transportar y presentar todos los productos de venta al público.

b) Según su concepción logística:

- Inventarios cíclicos o de lote: son aquellos inventarios que básicamente son requeridos para ser elaborados dependiendo del tamaño de los lotes; este inventario se presenta cuando en lugar de comprar, producir y transportar por una unidad a la vez, este se puede también trabajar por lotes grandes y también tienden a acumularse dentro de los almacenes.
- Inventarios estacionales: son aquellos inventarios que serán utilizados para ser diseñados y poder cumplir con los objetivos económicos de la demanda estacional, para satisfacer dicha demanda; se utilizan también para nivelar la producción de las operaciones, y así no tener que contratar a los trabajadores o despedirlos con mayor frecuencia.
- Inventarios de seguridad: son aquellos inventarios que existen dentro de una empresa que se originan como resultado de alguna incertidumbre para la demanda o la oferta de algunas unidades. Son los concernientes a materias primas que protegen contra la incertidumbre de algún inconveniente de proveedores, ya sea debido a factores como: tiempo de espera, huelgas, vacaciones u otros. Es utilizado para prevenir faltantes a consecuencia incierta de la demanda.
- Inventarios especulativos: son aquellos que se usan para el caso que en el que se espera alguna alza de precios, ya sea superior a los costos de acumulación de inventarios, o si las tasas de interés son negativas o inferiores a la inflación (Ávila, 2010).

Existen diversos inventarios, los cuales dependerán de los criterios que la empresa considere y como se presentan a continuación, en la tabla 1, existen seis criterios cuyo tipo de inventarios difiere en el concepto según su clasificación:

Tabla 1

Tipos de inventario según el criterio que se considere para su clasificación

Criterio	Concepto	Tipo de inventario
Funcional	Se considera tomando en cuenta la función o naturaleza de la empresa. Dependerá de si el inventario es de una empresa manufacturera, comercial o de servicio.	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima (material utilizado como punto de partida para el proceso de producción) • Productos en proceso (productos que están sin terminar) • Productos terminados (productos que están listos para la venta, envío o consumidor final)
Razones para mantenerlo	Depende del motivo por el cual se mantiene el inventario en una empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Precautelativo (material o productos terminados como medida de prevención por una demanda mayor) • Transaccional u operativo (mercancía operable que dispone la empresa para funcionar y generar recursos y ganancias) • Especulativo (material o productos terminados retenido para obtener mayores ganancias debido a la variación de los precios que experimentan los productos destinados a la venta)
Duración	Su clasificación depende de la durabilidad del mismo.	<ul style="list-style-type: none"> • Perecedero (mercancía que tiene fecha de vencimiento) • No perecedero (mercancía que no se vence)
Origen	Se considera el inventario de acuerdo a la procedencia del inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Importados (mercancía fabricada y proveniente del exterior del país) • Nacionales (mercancía elaborada y adquirida dentro del país)
Valor (Pareto)	Se clasifica el inventario por la forma como se establece el precio de un inventario.	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo A (Mayor valor - se mantiene pocas cantidades-) • Grupo B (Valor medio - cantidades medias-) • Grupo C (Bajo valor - se mantiene grandes cantidades-) • Empresa licorera
Tipo de producto	Se clasifica de acuerdo a su naturaleza y rotación del inventario. Es decir, de la forma como está compuesto el inventario físicamente.	<ul style="list-style-type: none"> • Whisky • Ron • Vino • Cerveza

Fuente: Adaptado de Ross, Westerfield, y Jaffe (2012, pág. 686).

1.1.2 Costo de inventario

El costo de inventarios dependerá de la cantidad de existencias que se requiere y mantiene en almacén o stock (Costo de almacenamiento y Costo de Ordenamiento).

Actualmente, son muchas las tendencias y acciones que permiten a las empresas reducir sus costos, uno de ellos es la de proveedores. Para ello el conjunto de métodos de

almacenamiento y compras que emplee la organización jugará un rol fundamental, ya que tendrán que brindar un servicio integral bajo la solicitud de su demanda, el cual puede generar un ahorro de tiempo y dinero para la empresa.

Con lo mencionado en este punto, se cita a los siguientes autores:

Según Mora (2009), menciona que los costos asociados a los inventarios generalmente se dividen en:

- a) Costos de mantenimiento; el cual se genera por tener un determinado nivel de existencias durante un lapso de tiempo específico, como: costo de oportunidad del dinero invertido en ellos, costo de almacenamiento (servicios básicos, seguridad, rentas), la depreciación, los impuestos con el estado, seguros, deterioro y obsolescencias de los bienes.
- b) Costos de preparación; son los costos asociados a las actividades realmente necesarias para reabastecer los inventarios, desde el momento de la compra hasta la recepción del pedido.
- c) Costos de agotamiento; cuando faltan las existencias se incurre en no poder satisfacer la demanda de los clientes.
- d) Costos de adquisición o producción; es lo referente al costo directo asociado a la compra y/o producción de una existencia.

Para Córdoba (2012), dentro de los costos de inventarios existen costos relevantes y los cuales los clasifica de la siguiente manera:

- a) Costos por adquisición; estos costos se generan de acuerdo a la solicitud de reaprovisionamiento de existencias. Está comprendido por todos los que indiquen, desde la solicitud hasta la entrega del producto final, entre ellos, los de pedido; aquí se determinan las cantidades a solicitar y la negociación con el proveedor, y los autoabastecimientos se dan cuando surge algún cambio en el proceso de producción y los lineamientos que deben seguir como control de calidad, inspección, pruebas, etc.
- b) Costos de posesión; está comprendido por todos los procesos y actividades que se realizan para mantener el orden y buen estado de las existencias dentro de la planta de producción y almacén; a ello se le incluye los costos inmovilizados del producto que pueden ser: limpieza, espacio, bodega, inventario, etc. Por la cual las empresas deben tomar en cuenta e incurrir en lo siguiente: almacenamiento por el espacio que va ocupar

los inventarios, riesgos ya sea por pérdida, robo o deterioro, seguros protección ya que los inventarios forman parte del activo, costo de oportunidad la inversión del inventario que está comprendido por el costo de materiales, costo de pedido, costos de llevar y mantener el inventario.

- c) Costos por agotamiento; surgen de la carencia de inventarios (Stock) de las empresas, entre ellos mencionan:
- Procedimientos especiales, cuando se acaba algún insumo, la empresa realiza un procedimiento especial con la finalidad aligerar la obtención de los recursos.
 - Sustitución, para cumplir con el pedido las empresas incurren en insumos que generan un mayor costo con el propósito de no generar contratiempos en la producción.
 - Suspensión de producción, a raíz del agotamiento de una materia prima, la empresa procede a la supresión del proceso de producción.
 - Pérdida de la venta, se incluyen los costos que se incurrió para la cancelación del pedido.
- d) Costo total del inventario; es la suma de los tres costos anteriores: costo anual de almacenaje, costo anual de pedido y costo anual de procedimientos especiales (Córdoba Padilla, 2012).

Flamarique (2018) menciona que los costos deben ser controlados, fiables y ajustados a las necesidades, con fin de permitir a la empresa minimizar los costos en el que se pueda incurrir; existen seis tipos de costos que afectan de manera directa a los inventarios:

- a) Costo de adquisición; se refiere al costo del producto en sí, son los costos de las distribuidoras y comercializadoras.
- b) Costo de mantenimiento o almacenaje; son costos a causa de importaciones, desde el guardar, mantener y almacenar los productos de acuerdo al periodo de tiempo de desaduanaje, así como también todo el gasto que conlleva a esta gestión.
- c) Costo de emisión; cuyo costo se genera cuando se realiza un pedido, desde el personal, la recepción y la gestión del mismo producto, como también los materiales empleados, transporte y seguros correspondientes.

- d) Costo de rotura de existencia; se produce por falta de existencias de una mercancía, es decir, si la empresa tiene pedidos, esos no podrán atenderlos porque no disponen de los productos demandados en el almacén.
- e) Costo por obsolescencia; el cual se incurre por tener almacenados productos obsoletos, ya que ocupan espacio y recursos del almacén.
- f) Costo por daños o pérdidas del producto; el cual se genera cuando la mercadería está dañada, en mal estado o no se encuentra (Flamarique, 2018).

De acuerdo con Ross, Westerfield, y Jaffe (2012), mencionan que los costos de inventarios se involucran en tres tipos, los cuales son:

- a) Costos de mantenimiento o manejo; son aquellos costos que influye directamente en mantener la existencia de cada producto del inventario dentro de un término de período específico; a la vez, son costos variables por cada unidad, incluye los costos de almacenaje por la adquisición de la existencia, costos de seguro, impuestos, costos de pérdida por deterioro, robo, u obsolescencia, entre otros, y el más importante, costo de oportunidad del capital invertido.
- b) Costos de pedido; son los costos que se encuentran relacionados con los administrativos necesarios en la solicitud de los pedidos de inventarios.
- c) Costos totales; es la suma del costo de faltante de pedido, más el costo de mantener un inventario.

Para Peña y Silva (2016), mencionan que el costo de inventario está compuesto por los elementos que se detallan en el siguiente cuadro, mediante los cuales se busca un equilibrio para un manejo eficiente en el registro de los mismos, tomando en cuenta las políticas internas de la organización. A continuación, se detalla en la tabla 2 los tipos de inventarios con sus respectivos componentes:

Tabla 2

Componentes de los tipos de costos de inventario

Costo de inventario	Elementos / Componentes
Costo de adquisición	<ul style="list-style-type: none"> • Costo unitario del producto • Monto por unidad del producto pagado al proveedor
Costo de ordenar	<ul style="list-style-type: none"> • Costo del personal de compras • Costo de las comunicaciones (cartas, teléfono, fax y correo electrónico) • Costo de la orden de compra y demás documentos • Costos de transporte • Costos de recepción • Otros
Costo de mantener	<ul style="list-style-type: none"> • Costos de almacenamiento. • Depreciación, seguros, alquileres e impuestos, costos de obsolescencia, costos por deterioros, pérdidas y costo de capital.
Costo por faltantes	<ul style="list-style-type: none"> • Ganancias dejadas de percibir • Intangibles (pérdida de la imagen de la empresa)

Fuente: Adaptado de Peña y Silva (2016).

De esta manera la empresa tendrá el conocimiento para poder mantener un nivel adecuado de inventario. Es decir, si se mantienen los inventarios demasiados incrementados, el costo por mantenimiento también se incrementará generando problemas financieros a la empresa, ya que los recursos financieros pueden estar inmovilizados y podrían ser utilizados en actividades más productivas, y además, pueden llegar a convertirse en obsoletos en poco tiempo hasta llegar a dañarse. Si el caso fuera contrario y se mantiene un nivel bajo en el costo de inventario, la empresa tendría que hacer más pedidos durante el ejercicio o año, incrementándose dichos costos y no se atendería satisfactoriamente a los clientes, y hasta quizás pueda ocasionar la disminución de ventas y reducción de utilidades.

Es por ello que, todas las empresas generan diferentes técnicas de inventario, ya que se debe determinar un nivel óptimo para poder disminuir los costos de los mismos. El poder obtener un nivel adecuado de inventario permite tener una fuente directa y continua de abastecimiento en cualquier época, brindando un servicio constante y eficiente al cliente. Es así como es costo de inventario se convierte en un elemento clave para la empresa, pues a

través de su eficiente utilización se garantiza la operatividad y optimización de utilidades al invertir el excedente en otras actividades más rentable para la empresa.

1.1.3 Importancia de los inventarios

Para Solórzano (2018), la importancia de inventarios es muy clara, ya que gracias a esto se ayuda a la gestión de almacén y permiten casi siempre detectar incidencias a tiempo, ya que de otra forma estos llegarían muy lejos y afectarían a la empresa en global. Especialmente, cuando el volumen de las operaciones y de ítems es elevado, por eso es importante establecer y realizar inspecciones con cierta periodicidad y exhaustivas.

Según Polimeni, Fabozzi, Adelberg, y Kole (1997), indican que es relevante y de gran importancia que las empresas cuenten con un sistema de control de inventario o materiales a producir de manera eficiente. Optar por un buen control de inventario mantiene los costos a un nivel minimizado, y la producción en plan de trabajo de forma constante e ininterrumpida. Es decir que, se genera que la organización emplee sus costos y las cantidades requeridas para la elaboración de un producto a vender, mediante un eficaz control de inventarios.

Meana (2017) afirma que la importancia de hacer inventarios en los almacenes se da por que las existencias estarán localizadas para todo momento, permite identificar el valor total aproximado de las existencias, lo que servirá para los informes contables por cierre de año. Además, permite conocer cuáles son los productos que tienen mayor rotación. Así también, se puede tomar decisiones sobre la distribución de almacenaje más adecuado, de acuerdo a las estadísticas de los inventarios y permite mantener información sobre el stock que se dispone en el almacén.

Es así que en la actualidad la importancia de los inventarios en los entornos comerciales se ha ido incrementado con el transcurso de los años, dado su impacto en el aseguramiento de la disponibilidad de los productos para los clientes, como en los requerimientos de inyección de capital que deben invertir las empresas para sus existencias. Para esto se busca siempre

un equilibrio que pueda garantizar desde la mínima inversión pero que permita el mejor nivel de servicio.

1.1.4 Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 Inventarios

La Norma Internacional de Contabilidad aplica a todos los inventarios que son considerados como activos, los cuales son mantenidos por las empresas para ser vendidos como parte del desarrollo de su actividad económica ordinaria.

Los inventarios también son los activos que se encuentran en procesos de producción para obtener un producto final para la venta y también son los activos en forma de suministros o materiales que serán consumidos durante el proceso de producción de los bienes o en los servicios prestados.

La Norma Internacional de Contabilidad, es la búsqueda de armonizar toda información contable a nivel mundial, con el único objetivo de reconocer su realidad económica con la mejor normatividad contable, confiando así en la igualdad de criterios, la contabilidad se convierte en el lenguaje que facilita los negocios internacionales y la incorporación a la economía global (Valdivia Loayza, 2019).

De acuerdo con la NIC 2, los inventarios o existencias son activos que responden a las siguientes condiciones:

- a) Poseerse para ser vendidos.
- b) Participar en el proceso de producción.
- c) Ser materiales suministrados para el proceso de producción.

Se debe considerar que:

- a) Su valor neto realizable es el precio que se estima para la venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costos estimados que conllevan a terminar su producción, y los necesarios que conllevan a cabo la venta.

- b) Su valor razonable es el precio por el que se puede intercambiar un activo o cancelar un pasivo, entre las partes, pero a su vez debe ser debidamente informada de que se realiza una transacción en condiciones de independencia mutua (Córdoba. 2016).

Por otro lado, se tiene investigaciones sobre la convergencia a la NIC 2 que se centran en las diferencias entre los estándares de contabilidad de Estados Unidos (USGAAP) y las NIIF. Dichas diferencias radican en el método de valuación, los costos permitidos como capitalizables y la medición después del reconocimiento (Krishnan & Ping, 2012).

NIC 2 se compara el valor en libros con el valor de mercado y se reconoce el menor valor. Finalmente, si los inventarios vuelven a aumentar de valor, solo las NIIF permiten revertir el deterioro (Financial Accounting Standards Board, 2014; Krishnan & Ping, 2012).

La entrada de Perú en el ámbito contable global es beneficiosa, ya que permitirá que los estados financieros de compañías peruanas sean comparables con otros alrededor del mundo, sin necesidad de convertirlos, lo cual atraerá inversión extranjera e impulsará la economía del país. Sin embargo, la convergencia puede ser costosa para las pequeñas y medianas empresas, por lo que el Gobierno debe asumir liderazgo para ayudar a las compañías.

La NIC 2 cubre el tema de inventarios y prescribe los lineamientos del ajuste de los mismos cuando su valor de mercado es inferior al costo. El menor valor de los inventarios afecta directamente al Estado de Resultados de las compañías, generando una menor utilidad contable. Adicionalmente, la aplicación de la NIC 2 crea efectos importantes en relación a los indicadores financieros, aumentando indicadores de rentabilidad y liquidez, y disminuyendo indicadores de solvencia, así como el pago de dividendos.

1.1.5 Gestión de Inventarios

Actualmente, la mayoría de las empresas presentan problemas de inventario, algunas con diferentes características, pero muy particulares unas de otras. Por esta razón, se ha empezado a brindar mayor énfasis de importancia a la gestión de los inventarios en cada empresa, con fin de poder subsanar estos problemas relacionados con los costos de producción. Un mantenimiento de inventario adecuado para una empresa posee implicancias

de tipo económicos, financieros, logísticos, limitaciones de espacio hasta incluso de producción; para que luego en su determinación se emplee grandes cantidades de tiempo como de dinero.

Es así como, para toda empresa, la gestión de inventarios es una de las funciones más complejas que debe atravesar, debido a las múltiples incertidumbres que generan su entorno; se centra básicamente en las materias primas de la empresa, productos en proceso y productos terminados. La manera en la que se gestionan los inventarios depende del tipo o naturaleza de la empresa y de la estructura organizacional que tengan, ya que se podrían manejar de la misma manera los inventarios de una empresa manufacturera, comercializadora o una de servicios.

Asimismo, la gestión de inventarios es uno de los procesos más importantes en la organización, que está ligado a la cadena de suministros. Por ejemplo, para la Cervecería Peruana Backus y Johnston S.A.A., la gestión de inventario es sinónimo de corresponsabilidad, coordinación, colaboración y acuerdos; predecible y controlable, debería ser una meta en toda organización pues esto ofrece un escenario que permite operar sin sobresaltos y, en consecuencia, buscando eficiencias permanentes. Una de estas eficiencias es la reducción de los niveles de inventario de materias primas y productos terminados, manteniendo niveles óptimos de servicio a los clientes, lo que se refleja en una menor inversión en capital de trabajo. Adicionalmente, una cadena de suministros predecible permite mantener altos niveles de utilización de las capacidades de producción, transporte y almacenamiento lo cual retrasa la necesidad de invertir en bienes de capital o activos fijos (Torres M.Q., 2016).

Dada la competitividad de los actuales mercados y la apertura de nuevas conexiones empresariales, la facilidad de transmisión de la información, la expansión tecnológica y tratados económicos entre países, se obliga a que las organizaciones optimicen todos sus procesos y, en particular, que sean una cadena de suministro óptima y competitiva (Baganha & Morris, 1998).

Según Domínguez (2014), la Gestión de Inventarios es el proceso de compras de las empresas, existen periodos donde la producción de compras es superior a la demanda de

ventas, generando la necesidad de almacenar todos los productos a lo largo de la cadena de valor.

Según Córdoba (2012), la gestión del inventario se constituye en un punto determinante en el manejo estratégico de toda organización, tanto de prestación de servicios como de producción de bienes, ya que las tareas correspondientes a la administración de un inventario están relacionadas con la determinación de su registro, los puntos de rotación, las formas de clasificación y los métodos de control, que determina las cantidades a ordenar o producir, según sea el caso.

Por otro lado, toda empresa debe tener la información pertinente en cualquier momento con la finalidad de que permita tomar decisiones sobre el manejo que se le debe dar en cuanto al activo organizacional. En el campo amplio de la gestión empresarial, el inventario registra un conjunto de bienes que se encuentran disponibles para la venta, los cuales son considerados como activo corriente.

Para lograr una gestión óptima del inventario, es importante fijar un sistema de gestión y planificación; establecer qué pedidos se han de realizar para mantener un nivel de stock óptimo; y, en qué momento se deben realizar.

Para lo cual considera los siguientes indicadores:

- a) Stock máximo: la mayor cantidad de existencias de un material que se puede mantener dentro de un almacén, en relación con los abundantes costos de almacén que genera y se debe soportar.
- b) Stock mínimo o de seguridad: comprende una cantidad menor de existencias de los materiales que se puede mantener dentro del almacén, bajo la cual el riesgo de ruptura de stocks es generalmente muy alto.
- c) Punto de pedido: corresponde al nivel de existencias dentro del cual se ha de realizar un pedido para poder reaprovisionar el almacén. Cuando se realiza este pedido, se debe considerar adicionalmente el tiempo que el proveedor tarda en el servicio, para que la empresa no quede por debajo del stock de seguridad.

El autor también nos dice que, una gestión adecuada de inventarios le permite a la empresa los siguientes beneficios:

- a) Optimizar los tiempos, ya que la producción y la entrega del inventario no ocurren de manera instantánea, haciéndose necesario contar con existencias del producto, en caso de demandas inesperadas.
- b) Mantener el nivel competitivo, debido a que la demanda del cliente se debe satisfacer rápidamente y completamente, considerando, además, una cantidad adicional para las solicitudes inesperadas.
- c) Protegerse contra aumentos de precios y escasez de materia prima, ya que la empresa debe almacenar una cantidad suficiente de materiales básicos previendo incremento en sus precios y requerimiento extraordinario para la producción.

Según los autores Garrido y Cejas (2017), en una investigación realizada, buscan como objetivo general analizar la eficiencia de la gestión de inventarios a través de la aplicación de diversos modelos matemáticos y estadísticos con la finalidad de poder destacar los costos que intervienen en el producto final.

Una de las funciones de acuerdo a la gestión de inventarios es la flexibilidad de las operaciones administrativas que se desarrollan en una empresa, la cual conlleva a que el inventario de sus productos sea la única necesidad para permitir tener la oportunidad de desarrollo y crecimiento en cuanto a los procesos o cadena de suministro. Asimismo, este debe ser vinculado con el control de las irregularidades de la oferta, compra o producción de lotes en exceso, que limite la eficiente gestión del inventario (Garrido Bayas & Cejas Martínez, 2017).

Según Zuluaga y López (2010), nos dicen que una adecuada gestión de inventarios es un factor fundamental para un ambiente competitivo de las empresas, considerándolos así, como activos para la organización y hasta cuentan con políticas diseñadas eficazmente. Tener una gestión de inventarios completamente implementada permite poder brindar un eficiente nivel de servicio, ya que no generará ningún quiebre de stock, reduciendo los costos de compra como volumen; la variabilidad de la demanda no afecta y no dependen de

proveedores de fabricación o entrega, pero si se puede incrementar los costos financieros de administración o de pérdidas.

En las organizaciones, según Gómez (2001), la Gestión de Inventarios es todo lo referente al manejo de los bienes determinados; indica que, para que estos bienes sean rentables y productivos se debe aplicar métodos y estrategias evaluando los procedimientos de entradas y salidas de dichos bienes. Para esta gestión se encuentran involucradas las siguientes áreas:

- a) Determinación de existencias - son los procesos necesarios para consolidar la información de los productos a controlar, como: auditorias, evaluaciones, conteos cíclicos, etc.
- b) Análisis de inventarios - son los análisis estadísticos con la finalidad de establecer si las existencias determinadas son con las que deberíamos contar en el almacén, pensando siempre en la rentabilidad que producirán estas existencias.
- c) Control de Producción: área encargada de evaluar todos los procesos realizados en la transformación de la materia prima.

En su artículo, Liévano y Villada (2013) indican que la gestión de inventarios es de alta relevancia para la organización, debido a que el avance tecnológico de hoy en día de los mercados actuales conllevan que se optimicen los procesos a utilizar para la fabricación y sobre todo contar con una excelente cadena de suministro para su óptimo desarrollo.

Uno de los problemas de la gestión de inventarios se da por las diversas metodologías, de las cuales una de ellas es el modelo tradicional EOQ, conocido como descuento por volumen al costo unitario, en este estudio se menciona una de las hipótesis relacionadas a los costos, que a su vez, están conformados para realizar la producción, como: materia prima, almacenamiento, gestión de pedidos, los cuales afectan directamente al precio del producto y consecuentemente a las utilidades de la empresa. En la que hacen mención a la incorporación de mejoras en la planificación de la producción lo cual causa un efecto en la disminución de costos y existe aumento de utilidad generando implementación de las mejoras mencionadas.

Además, estudian la potencialidad que tiene la dinámica de sistemas para formular y analizar problemas relacionados con el manejo y de sistemas de inventarios, en la cual hacen comparaciones con diferentes escenarios de simulación y se demuestra que con formulaciones de interacción de variables se pueden obtener resultados que pueden resolver problemas comunes asociados a la gestión de inventarios, como los puntos de reabastecimiento y cantidad óptima de pedido. Dicho modelo de simulación y sus resultados demuestran que el uso de la dinámica de sistemas es una excelente alternativa para enfrentar sistemas de inventarios.

Se concluye lo siguiente:

- a) Cuando el inventario supera el promedio de estabilidad operativa el precio tiende a disminuir circunstancialmente, y cuando el proceso se encuentra en el punto de re orden el precio del producto tiende a incrementarse, dada la percepción organizacional de la gran necesidad del consumidor.
- b) Un incremento ostensible en los costos de la materia prima afecta directamente la producción y las ventas, dado el encarecimiento del producto y la incapacidad para sostener la producción a largo plazo. El inventario tiende a disminuirse en el tiempo.
- c) Tener un inventario costoso conlleva a una disminución significativa del punto promedio de inventario y en múltiples puntos de re orden.

1.1.6 Modelos de la Gestión de Inventario

Los modelos que se mencionarán a continuación, sirven de soporte para la gestión de la empresa, de los cuales deben realizar un análisis de modelos de Inventarios; es necesario que primero tomen en cuenta las consideraciones que son importantes para una determinación de los procedimientos óptimos y objetivos de adquisición de existencias con el fin poder lograr una satisfacción de la demanda a futuro.

Estos modelos de gestión básicamente se han enfocado en la minimización de los costos. Sin embargo, la gestión financiera, viene incrementando el uso de mecanismo para medidas de administración de la exposición al riesgo.

Córdoba (2012) nos dice que hay dos modelos básicos de planificación de inventarios:

a) Modelo de Cantidad de Orden Fija

Este modelo consiste en pedir una cantidad prominente estandarizada cuando se alcanza el punto de reaprovisionamiento, sin importar cuando ocurre este. El pedido depende de la demanda de estos artículos. Por lo general, este modelo es aplicado en la compra de artículos de altos precios y artículos importantes o críticos.

b) Modelo de período de tiempo fijo

En este modelo se realiza el pedido de los insumos, pero solo en ciertos momentos, es aplicable bajo las siguientes condiciones: en los artículos más baratos y menos críticos; cuando los vendedores o compradores pueden obtener nuevos pedidos; cuando los vendedores o compradores pueden combinar pedidos para reducir los costos de órdenes y transporte. Como el sistema es accionado por tiempo, se debe mantener un inventario promedio mayor para protegerse contra falta de existencias durante el período de revisión.

Según los autores Garrido y Cejas (2016) indican que el Modelo de Gestión de Inventarios es aquel que ofrece una diversidad de categorías a desarrollar en una empresa como: controlar, planificar, orientar, direccionar y evaluación a las actividades con fin de poder obtener sus productos de manera eficaz, mejorando el nivel de calidad de las operaciones a realizar dentro de una empresa. A continuación, se muestra la tabla 3, los modelos de gestión de inventarios y sus respectivos alcances a desarrollar dentro de una empresa:

Tabla 3

Modelo de gestión de inventarios

Modelo	Alcance
Modelo ABC	El Modelo ABC consiste en determinar un análisis exhaustivo de los inventarios estableciendo la inversión o categorías de productos, para tener un mejor control y atención sobre los inventarios, por su cantidad e importe deberán ser vigilados con atención permanente.
Existencias de reserva y seguridad de inventarios	Estos modelos son mantenidos en forma de artículos semi terminados para balancear los requerimientos de producción de los diferentes procesos de los que consta la producción para poder ajustar las programaciones de producción y surtir a tiempo.
Control de inventarios justo a tiempo	Este modelo adquiere los inventarios en la producción en el momento en que se necesitan. Requiere de compras eficientes, proveedores confiables y un sistema óptimo de manejo de inventarios
Costos de los inventarios	Proporcionar lo que se requieren para mantener las operaciones al más bajo costo posible.

Fuente: Adaptado de Garrido y Cejas (2016)

Modelos Matemáticos – Estadísticos:

- a) Modelo de la Cantidad Económica de Pedidos (EOQ) con descuento por cantidad, se utiliza cuando el proveedor ofrece al cliente un descuento en el costo unitario por el volumen de la compra. Es decir, a mayor volumen el costo unitario es menor y más flexible.
- b) Modelo de Inventario de la Cantidad Económica del Lote de Producción (POP), es el reabastecimiento y el consumo que van de manera simultánea, posteriormente se consume a una tasa fija, solo funciona con un sistema de autoabastecimiento, cuando una parte del sistema productivo abastece a la otra de los requerimientos, según necesidad.
- c) Sistemas de Inventario con Demanda Probabilística: El Modelo de Revisión Continua, es cada vez que se realiza el retiro de una existencia, se deberá realizar el control de inventario restante que ha quedado, es decir se revisa el nivel de inventario resultante en el momento.
- d) Cálculo del Inventario de Seguridad para satisfacer un Nivel de Servicio Especificado, este inventario indica la cantidad de inventario que se deben tener en los almacenes para resolver eventos fortuitos con la demanda o su uso en el período de colocación y recepción.

Mediante los análisis, aplicando los modelos matemáticos y estadísticos mencionados, los autores Garrido y Cejas (2016) concluyen que los inventarios tienen un efecto importante en la planeación, orientación, dirección, y control durante la evaluación.

De acuerdo a la aplicación de los modelos se demostró que están cumpliendo un rol multifuncional en las empresas dentro del sistema administrativo, que empieza desde la recepción de la materia prima, el flujo y la producción que es distribución hasta el consumidor.

Por ello es importante que, para la gestión de inventarios en las empresas, se realice un análisis teórico y cuantitativo de los problemas para que pueda servir como herramienta a través de los modelos de gestión, para la mejora en la toma de decisiones y mejor contribución.

1.1.7 Objetivo de la gestión de inventario

Según los autores Toro y Bastidas (2011), el objetivo de la gestión de inventarios es maximizar la rentabilidad en una empresa, minimizando los costos de capital y a su vez satisfaciendo los requerimientos de servicio al cliente.

La gestión de inventarios son lineamientos a través de los cuales se determinan los niveles de inventario que deberán mantenerse dentro de una empresa, también se podrá conocer el momento en que las existencias se deben reponer y el tamaño por el cual deben realizarse los pedidos (Aguilar, 2009; Moreno, Meleán, & Bonomie, 2011).

De acuerdo al autor Morales et al. (2014), existen objetivos para mejorar la rentabilidad, para lo cual detalla lo siguiente:

- a) Disminuir la inversión en los inventarios.
- b) Determinar la inversión óptima de acuerdo con las posibilidades que muestra la empresa de acuerdo con las posibilidades económicas y capacidad de la empresa.
- c) Coincidir los intereses y probabilidades tanto de producción como las de ventas y finanzas, con fin de armonizar la capacidad de producción, penetrando en el mercado y capacidad financiera.
- d) Rotar de forma adecuada todas las existencias del almacén con fin de evitar deterioros, obsolescencias, mermas o desperdicios.
- e) Tener una variedad de las existencias de todos los productos para hacer frente a las demandas de los clientes.
- f) Proveer de forma adecuada las materias primas necesarias y colocando en disposición para los momentos necesarios.

Los objetivos primordiales para realizar una buena gestión de inventarios es regular el ritmo de abastecimiento y los consumos de sus salidas. Esto se puede reflejar a través de:

- a) Minimizar el riesgo sobre la certeza en la demanda de los productos.
- b) Reducir el costo de los suministros de la producción.
- c) Anticipar si existen variaciones previstas de la oferta y la demanda.

- d) Facilitar el transporte de pedido y distribución del producto; es así como se debe establecer un equilibrio entre la calidad de servicio y los costos de inventario. Para lograr este propósito, se deben tener en cuenta los Sistema de reposición y el stock de seguridad.

1.1.8 Cadena de Suministro

La cadena de suministro es la creación de un valor agregado para los clientes, proveedores y accionistas; los productos y servicios generan valor cuando están en posición para los clientes en el tiempo y en el lugar que ellos deseen consumirlos.

Los inventarios no tendrán valor si no satisfacen las demandas de los clientes, si no están disponibles en el tiempo y en el lugar en los que ocurra el evento.

De acuerdo con el autor Ballou (2004), la cadena de suministros es importante en la estrategia de diferenciación, ya que las empresas gastan mucho dinero y tiempo buscando la manera de diferenciar los productos producidos del de todos sus competidores.

Cuando una empresa reconoce, en lo posible, que la cadena de suministros se encuentra afectando una parte importante de sus costos y a su vez afectan el resultado de las decisiones que tienen relación con los procesos que conlleva la cadena de suministros, produce en diferentes niveles de servicio al cliente, para encontrarse en posición de usar de una manera efectiva el ingreso a nuevos mercados, aumentando los beneficios para la empresa y así tener una eficiente dirección; puede no sólo reducir costos, sino también genera ventas.

Según Lafuente, Jamar y Martínez (2016), la Cadena de Suministro hace referencia a las diversas fases que cubren todo el ciclo de vida de un producto o servicio, desde que es creado hasta que es consumido. Es un proceso que vincula a muchas empresas, y se inicia con materias primas no procesadas y termina con el producto en manos de la persona consumidora. En sector textil, por ejemplo, abarca la logística, la distribución en tienda y la labor en sede, por un lado, así como la obtención de materias primas y el hilado, tejido, tinte y confección, por el otro.

Dentro de la cadena de suministro se indica que el producto terminado puede ser desplazado desde la fábrica hasta su destino final que sería el cliente, y a su vez, recorre varios puntos, como centros de distribución, puntos de transbordo, entre otros.

El tiempo del recorrido entre un destino y otro se le denomina tiempo de tránsito, en el cual, a su vez, existe una variabilidad que impacta directamente al inventario, pero de producto terminado. Constantemente existen variaciones en los tiempos ya establecidos para la entrega del producto, las cuales pueden impactar positiva o negativamente estos niveles de inventario (Sánchez Gómez, 2015).

A continuación, se muestra la figura 1 una representación gráfica de la cadena de suministros que permiten que las empresas cuenten con la debida organización necesaria para llevar a cabo el desarrollo de un producto o servicio, y que este cumpla el objetivo principal que es satisfacer las necesidades del cliente final, gracias a la intervención de los diferentes elementos:

Figura 1. Representación de la cadena de suministro.

Fuente: Business & MARKETINGSCHOOL

La cadena de suministro indica que el proceso empieza desde los Proveedores, lo cual atraviesa por distintas áreas de la empresa, como: logística de compras, logística interna logística de distribución para poder terminar en la emisión del producto final y vendido al cliente; este proceso, con el soporte de la tecnología de hoy en día, sería de forma eficiente, ágil y dinámico, ya que se encontrarían relacionados en un mismo sistema de procesos. Los elementos que lo componen son:

- El suministro: son las materias primas con las que la empresa trabaja. Para este elemento es importante saber de dónde proviene el material, cómo se consigue y los plazos que tardan en llegar a los lugares donde lo requieren. Si este paso no se cuida bien, es muy probable que toda la cadena se vea afectada, por lo que es indispensable que funcione a la perfección.
- Fabricación: es la elaboración del producto a partir de las materias primas, para finalmente disponer de un producto terminado. Deberá durar el tiempo acordado con el cliente.
- Distribución: Es el proceso en el cual se distribuyen de los artículos mediante el transporte, almacenes, locales, comerciantes, con el objetivo de que llegue a los consumidores finales.

Cadena de suministro en la era tecnológica:

La mayoría de empresas en el país cometen a diario demasiados errores en cuanto a sus inventarios, ocasionando problemas con los proveedores, logísticos y financieros, lo que las ponen en muy serios aprietos. Uno de los errores más comunes que se comete es: desconocer la demanda; por ende, habrá equivocaciones entre lo que indican los reportes y la cantidad real de productos existentes. La mayoría de estas fallas en muchas ocasiones son debidas a no tener un control en tiempo real de lo que se vende y de los artículos nuevos que llegan a la bodega. Hoy en día existen herramientas para poder conocer la cantidad de inventarios que nos queda para ir solicitando con tiempo a los proveedores y no conllevar a encontrarse con grandes aprietos cuando se realice algún pedido.

1.1.9 Cadena de Valor

La competitividad hoy en día es uno de los grandes objetivos de toda organización. Es decir, si una empresa no cuenta con productos o servicios competitivos, esta carece de opciones de desarrollo en el ciclo productivo. Es por esto que las empresas en su mayoría tienen distintos enfoques y técnicas para desarrollar y lograr la competitividad del mercado. Por ello la cadena de valor es un diagnóstico que permite establecer actividades, aportando valor a sus productos.

Según el autor Morillo (2005), la cadena de valor se presenta como una herramienta indispensable para la toma de decisiones, la cual se da bajo dos grandes enfoques: el primer enfoque es el análisis, que es el conjunto de todas actividades a realizar dentro del sistema de producción de bienes o servicios, y para que estos sean competitivos no solo se debería observar las características internas de la empresa, si no la cadena de valor completa. Esto se debe a que las decisiones de comprar o producir, se vuelven más claras desde la perspectiva de su impacto total. La cadena de valor, en general, es un ejercicio de análisis, donde la idea es ubicar a la empresa frente a proveedores, clientes y competidores. El segundo enfoque es la interdependencia de todas las actividades de valor dentro de la empresa. Ambos enfoques en realidad son complementarios, ya que la empresa puede ser vista como parte de un todo. Es decir, donde la cadena de valor constituye una parte de las actividades realizadas con los proveedores, distribuidores y clientes.

En conclusión, los niveles de costos, márgenes de utilidad y calidad de sus actividades y productos, dependen en gran medida de la posición de costos y de la diferenciación de la empresa frente a sus competidores. En su apogeo por lograr y mantener ventajas competitivas, no basta con conocer la cadena de valor interna de la empresa para ajustarla o para mejorarla, si no también conocer la del mercado, incluso la de los competidores, con fin de conocer si la empresa genera mayor costos que de la competencia. Si se analiza y se logra ajustar la cadena interna de la empresa y mucho mejor que la competencia, entonces se aumenta el valor que se entrega al cliente generando así una ventaja competitiva.

Es importante indicar que, el análisis de la cadena de valor debe ser una labor constante, dados los cambios del entorno, pues hoy puede ser que un proceso sea ejecutado de forma eficiente por la empresa o una de las actividades se convierta en la de mayor valor para el cliente, como por ejemplo un servicio a domicilio, un servicio inmediato a través de internet o productos de alimentos instantáneos o naturales, entre otros. Lo importante es que la organización participe de esos cambios.

Según la perspectiva de los autores Sosa y Hernández (2007), la cadena de valor es una forma de análisis dentro de la actividad empresarial, mediante la cual una empresa busca identificar fuentes de ventaja competitiva como actividades generadoras de valor, y esto es posible cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa pero mejor diferenciada que sus rivales.

La cadena de valor de una empresa empieza desde los proveedores, ya que influyen en el desempeño de la empresa y de los productos que atraviesan los canales para su camino hacia el comprador. La cadena de valor marca la trayectoria estratégica de la empresa debido a que determina la forma de análisis de la actividad que desarrolla la empresa.

Para que una empresa pueda medir su capacidad para ser considerada como una competencia en el mercado, deberá reunir los siguientes requisitos:

- a) Permitir el acceso al amplio mercado.
- b) Representar una contribución a los beneficios y ventajas que visualiza el cliente con el producto final.
- c) Difícil de imitar por los competidores.

La cadena de valor está constituida por:

- I. Actividades primarias: que son las que se encuentran relacionadas con la creación y desarrollo primordial del producto.
 - a) Logística Interna: es lo referente con el transporte, almacenaje de los inventarios, rutas, revisión o devolución a los proveedores.
 - b) Operaciones: está relacionado con la transformación de los insumos, como acabados, empaquetados, control de calidad.
 - c) Logística externa: son las actividades de almacenaje y distribución de los productos, como el transporte, ordenes de pedidos.
 - d) Marketing y ventas: es la creación de canales que permiten a los clientes comprar el producto, como publicidad, promoción, política de precios, fuerza de ventas.
 - e) Servicios adicionales: son todas las actividades para aumentar el valor de los productos, como: instalación, reparación.

Las cadenas de valor constituyen el paradigma del comercio interno e internacional gracias a la integración de procesos productivos de una cadena de valor, ha sido posible por un conjunto de factores como:

- Los avances tecnológicos de gestión de operaciones y cadenas de suministro, han permitido coordinar funciones y procesos, incrementando la visibilidad a lo largo de la cadena, mitigar los riesgos y minimizar sus consiguientes impactos.
- La reducción de costos de transporte y la mayor eficiencia logística, que ha hecho posible el acceso a nuevos mercados de insumos y de consumo.

- El comercio internacional, ha contribuido de manera significativa a crear cadenas de valor globales, con actores ubicados en diferentes partes del mundo.

A continuación, se observa en la figura 2 los principales actores de una cadena de valor: empieza desde el proveedor quien otorga la materia prima, luego es enviado por el transportista para ser llevado a la empresa ordenante de la compra, y por último el producto final es entregado al cliente.

Figura 2. Principales actores de una cadena de valor

Fuente: (Calatayud & Ketterer, 2016).

II. Actividades de Soporte a las actividades primarias.

- Compras: lo referente a toda la compra de materiales, suministros, artículos, equipamiento en general.
- Desarrollo tecnológico: para la mejora del proceso y del producto, como diseño de procesos, procedimientos, etc.
- Infraestructura: es la dirección de la empresa, como las áreas de contabilidad, finanzas, legal, etc.

III. El margen: consiste en la diferencia del valor total y los costos totales incurridos por la empresa, con la finalidad de desempeñar las actividades generadoras de valor, las cuales determinan las ventajas competitivas.

Como se puede observar en la siguiente figura 3, para que una cadena de valor funcione se necesita el apoyo de todas las áreas que intervienen dentro de una empresa con la finalidad de generar un marco de beneficios.

Figura 3. Representación de la cadena de valor

Fuente: (Sosa Flores (ed.) & Hernández Pérez, 2007).

Cadena de Valor en la era tecnológica:

En la economía, la cadena de valor tiene una enorme importancia en el día a día de una empresa. Las empresas en la actualidad deben utilizar tecnología digital para romper los esquemas ya que son las nuevas formas de relacionarse con los clientes y con los competidores, mediante una inversión, evitando así que otras empresas les tomen la delantera y les destruyan sus cadenas de valor basadas en modelos tradicionales. Asimismo, sirve para implementar diferentes tecnologías de dirección y es considerada como una inversión a largo plazo para la adopción de tecnologías que incrementen la eficiencia energética dentro de una empresa.

1.2 Impacto financiero

1.2.1 Impacto financiero

Para The Law Dictionary (2017), el impacto financiero es un costo o pérdida que sucede debido a un desastre que está bajo control. Este tipo de desastre puede ser debido a las condiciones de mercado o a la falla de producto.

La definición “impacto financiero” es un término genérico usado para analizar cualquier situación que cambia alguna posición financiera. Ello significa que los eventos que tienen un impacto financiero cambiarían el entorno financiero de la situación subyacente (Masters, 2019).

Los directivos de una empresa, financistas o cualquier persona que esté interesada en una empresa, necesitan conocer la situación en que esta se encuentra. Para esto, deben analizar continuamente el desarrollo de la misma. El análisis integral es el que se puede confeccionar a partir de los estados financieros de la empresa, ya que estos informan de la situación tanto económica como financiera de la empresa y de su evolución. Los análisis de los estados financieros se realizan por medio de ratios (Bernal- Domínguez & Amat-salas, 2012).

Según Robayo (2016), el impacto financiero “*son los cambios que se pueden producir en los Estados Financieros de una empresa, producto de la Implementación de Normas o Estándares Internacionales*” (pág. 24). Asimismo, podemos mencionar: desastres económicos, cambios inesperados en las condiciones del mercado, fallos en el lanzamiento de productos, etc.

1.2.2 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son fundamentales para toda empresa, ya que son herramientas donde se utiliza la información financiera. Son de relevante importancia y necesarias para medir la estabilidad, capacidad de endeudamiento, capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general, por ende estas permiten el análisis de la realidad

financiera, de manera eficiente y objetiva, facilitando la comparación de la empresa con la competencia o hasta con la entidad u organización que lidera el mercado.

De acuerdo a los autores Herrera y Fontalvo (2011), indican que, la rentabilidad de cada empresa hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que es obtenido por el uso de un recurso o dinero que ha obtenido la empresa; para ser rentable, la inversión debe ser capaz de mantener, con el tiempo, el valor de la misma e ir incrementándolo de acuerdo al transcurso del tiempo. Los indicadores muestran si la empresa atraviesa por problemas de competitividad, o si existe una excesiva exposición frente al riesgo y dificultades de crecimiento que de no corregirse a tiempo puede afectar la viabilidad de toda la empresa.

Según el autor Aching (2005), afirma que los ratios son una razón de relación entre dos números, se relacionan como un conjunto de índices que son el resultado de relacionar dos cuentas de los estados financieros: Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas.

Los ratios proveen una importante información para los accionistas, entidades bancarias, fisco, etc., de manera clara y precisa que permite tomar decisiones acertadas para los interesados en la gestión de la empresa.

Los ratios están divididos en cuatro grandes grupos:

- Índices de Liquidez: evalúan la capacidad de una empresa con el fin de atender sus compromisos de obligaciones en un plazo determinado.
- Índices de Gestión: miden la utilización de los activos, comparando la cifra de ventas frente al activo total.
- Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento: indicadores que relacionan entre sí recursos y compromisos.
- Índices de Rentabilidad: son los índices que miden la capacidad para generar ingresos en una empresa.

I. Índices de liquidez:

Miden la capacidad de la empresa frente a sus deudas, es el dinero en efectivo que dispone la empresa, para cancelar las deudas generadas para el mismo desarrollo de la empresa.

Expresan manejo de las finanzas, habilidad para convertir en efectivo los activos y pasivos corrientes.

- a) Ratio de liquidez general o razón corriente: Se obtiene al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente de los Estados Financieros de un periodo. Incluyen las cuentas de los estados financieros (caja, bancos, cuentas y letras por cobrar e inventarios).

Es uno de los ratios importantes en una empresa ya que mide la liquidez, y a su vez, muestra qué porcentaje de deudas son cubiertas por cuentas del activo en un corto plazo.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

- b) Ratio capital de trabajo: tiende a ser como una relación de diferencia entre los Activos Corrientes menos los Pasivos Corrientes. El Capital de Trabajo, es el indicador que le queda a la empresa luego de pagar las obligaciones inmediatas; dinero que le queda en la empresa para poder generar su propia producción.

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

- c) Prueba ácida: Indicador que genera una medida más exigente de la capacidad de pago dentro de un corto plazo.

Se halla restando activo corriente menos inventarios y el resultado se divide entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos en este análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

II. Índices de la Gestión o actividad

Miden la efectividad de la gestión, muestran evidencian de cómo se administró la empresa referente a las cobranzas, ventas, inventarios. A su vez, estos ratios implican una comparación entre las ventas realizadas y los activos necesarios para soportar el nivel de ventas, asimismo, también expresan la agilidad con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten automáticamente en efectivo y son un complemento de los indicadores de liquidez, permitiendo tener conocimiento del período de tiempo aproximado que la cuenta cobrar e inventarios necesitan para convertirse en dinero.

- a) Rotación de los Inventarios: es el tiempo que demora en realizarse los inventarios permitiendo a la empresa mejorar la gestión de este ratio hasta el hecho de convertirse en efectivo, permite conocer el número de veces que esta inversión va al mercado. Pero decir cuál sería la rotación de inventarios ideal en un rubro específico sería aventurero, por cuanto cada tipo de producto es diferente, cada empresa y cada sector se comportan de forma diferente; pero sí se puede afirmar que la rotación ideal debería acercare al tiempo mínimo necesario para reemplazar los inventarios vendidos.

Lo importante es que un producto no permanezca en el inventario más tiempo de lo necesario.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

III. Índices de Solvencia, endeudamiento o apalancamiento

Muestran la cantidad de recursos obtenidos gracias a terceras personas en la empresa. Permiten conocer si la empresa es estable o consolidada en términos de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Muestran los importes aportados por los accionistas, ya sea a un corto o mediano plazo.

IV. Índices de Rentabilidad

Miden la capacidad de generación de utilidad y permiten apreciar el resultado neto de la empresa obtenido por ciertas decisiones u otras políticas en la administración de los fondos. Evalúan todos los resultados económicos de la actividad empresarial y expresan el rendimiento de la empresa en relación a las ventas y el poder existir en el mercado.

- a) **Margen Operativo:** Este ratio analiza la capacidad de producir ganancias que tiene una empresa, antes de impuestos, intereses o gastos extraordinarios, pero teniendo en cuenta todos los costos del negocio. Es un medidor de la estrategia de precios y la eficiencia operacional, ofreciendo una estimación de cuánto gana la empresa en sus operaciones, sin afectación de intereses e impuestos. Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

- b) **Margen Neto:** Es la rentabilidad líquida con el nivel de ventas netas. Es decir, mide el porcentaje de cada UM de cada venta luego de todos los gastos. Mientras sea mayor, es mejor para la empresa.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

- c) **Margen Bruto:** indica la utilidad por la cantidad de cada UM de ventas, son las ganancias en relación con las ventas, descontando los costos de producción, también indica la forma como son asignados cada precio de los productos. Si el margen bruto es mayor, será mejor por que indica que su costo es bajo.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

- d) Rendimiento sobre la Inversión: Este ratio ayuda a establecer la efectividad de la empresa y producir utilidades de los mismos activos disponibles.

$$\text{Rentabilidad sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

V. ROA (Retorno sobre los Activos)

Uno de los indicadores financieros empleados actualmente por todas las empresas para establecer su rentabilidad es el ROA, consiste en la relación entre el beneficio obtenido en un determinado período y los activos globales de una empresa, permite medir la capacidad de los activos que tiene una empresa para generar renta por ellos mismos.

Su importancia radica en que permite medir el grado de eficiencia de los activos totales de una empresa, independientemente de las fuentes de financiación que haya utilizado, y de la carga fiscal del país en el que ésta desarrolla su actividad principal. Este indicador permite conocer qué puede hacer nuestra compañía con los activos que posee, conocer cuánta rentabilidad proporciona cada sol invertido, lo que resulta útil cuando se desea comparar diferentes empresas dentro de un mismo sector, ya que la rentabilidad puede diferir significativamente. En términos generales, un buen indicador ROA será aquel cuyo valor sea superior al 5%.

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

1.2.3 Panorama de Capital de Trabajo

Una correcta administración del capital de trabajo es fundamental en toda empresa, y más aún en las MYPES del sector textil del rubro de confección, ya que representan un gran porcentaje de la economía nacional, y de la producción que se genera en este gran Emporio Comercial de Gamarra, la cual se distribuye a todas las regiones del país.

Si bien es cierto, las MYPES son parte de la fortaleza productiva del país, y a pesar de ello, no utilizan adecuadamente el capital de trabajo y como consecuencia afrontan los problemas como: capital de trabajo negativo a consecuencia del producto del endeudamiento con entidades financieras o con proveedores, generan un mal uso de los recursos financieros. El objetivo es fortalecer al máximo el buen uso del capital de trabajo que dará como resultado el mejoramiento de la economía en las MYPES y mejorar la calidad de vida en el sector textil.

Se debe tener en cuenta que la buena administración del capital de trabajo no exige mayores esfuerzos y costos, si se implementa y se racionaliza la gestión adecuada de la administración del capital de trabajo.

Según Marcial Córdoba (2012), existen panoramas, uno de ellos es el más amplio donde se visualiza el nivel de liquidez, ya que es el único que pronostica los flujos de ingreso y salida de efectivo, con fin de tener un mejor panorama de conocer a ciencia cierta la capacidad de la empresa para poder satisfacer sus flujos de salida. Es decir, administra los activos y pasivos dentro de la empresa.

Es así como se puede relacionar con el capital de trabajo, ya que a más ingresos habrá más oportunidad de adquirir mayores suministros para poner en venta. La eficiente Administración del Capital de Trabajo implica una buena toma de decisiones sobre las variables que lo componen, como las cuentas por cobrar, efectivo, cuentas por pagar e inventarios, para que de esta manera la empresa pueda tener más claro el panorama en el que se está realizando la operación de la empresa.

1.2.4 Gestión de Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la capacidad que una empresa tiene para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Es importante cuando la administración de la empresa desea hacer una inversión que genere retornos a futuro, porque este dinero cubrirá los costos de la empresa hasta el momento en que este dinero invertido comience a retornar en forma de ingreso por negocio.

Para que una empresa en la actualidad pueda operar con eficiencia, es netamente necesario supervisar y controlar la Gestión de Capital de Trabajo.

Según el autor Alfonso (2009), el Capital de Trabajo en una empresa no es más que la inversión en activos a corto plazo, ya sea en efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar, siempre y cuando los activos superen a los pasivos de la empresa, este dispondrá de Capital de Trabajo.

El Capital de Trabajo es parte importante dentro del financiamiento de una empresa, razón por la cual debe administrarse de una manera cautelosa para asegurar la obtención oportuna y utilización óptima de los recursos. Las empresas necesitan que se disponga de un nivel apropiado, más aún cuando inician operaciones, ya que afrontan con holgura las obligaciones que se presenten en el corto plazo, de no ser así, forzosamente deberá recurrir a un financiamiento, el cual es un tema de mayor complejidad y demanda.

El ciclo de efectivo se ve directamente relacionado con el tiempo que la empresa tarda en recuperar su inversión. Si existe una adecuada aplicación de las estrategias de administración del efectivo, es muy factible que una empresa no presente problemas de liquidez y podrá determinar las necesidades de efectivo, así como el tiempo en días en el que puede operar sin quedarse sin capital. De la revisión documental sobre la administración del capital de trabajo en las Pymes, se concluye que una eficiente administración del efectivo mínimo de operación, les permitiría mantener su estabilidad financiera y sostenibilidad. Posibles investigaciones futuras, pueden enfocarse en proponer un modelo de administración del capital de trabajo para Pymes, en el cual se considere factores del macro y microambiente en el que se desenvuelven éstas empresas.

I. Los principales usos y aplicación de una gestión de capital de trabajo son las siguientes:

- a) Pagos de dividendos
- b) Adquisición de activos No Corrientes como plantas, equipos, etc.
- c) Minimizar las deudas de largo plazo
- d) Financiamientos

De acuerdo al autor Vargas (2003), indica que toda empresa cuando inicia debe contar con recursos líquidos con fin que permitan atender las obligaciones necesarias para operar, ya que son relativamente imperceptibles porque se realizan con recursos por medios de aportes de los accionistas y porque se trata de pequeños importes para que siga el negocio. El gerente de una empresa debe velar por la administración del uso de los recursos de los inversionistas, utilizándolos de manera que beneficien a la empresa.

II. La rentabilidad en la Gestión de Capital de Trabajo:

Según el autor Vargas (2003), indica que, para generar una rentabilidad la empresa debe gestionar para proteger el valor de la compañía, esto implica que las empresas del mercado deben contar con herramientas que permitan obtener la medición del impacto de las decisiones, facilitando la verificación de los resultados esperados, para que efectivamente las decisiones de inversión generen rentabilidad y mayor valor para los inversionistas.

De acuerdo con el autor Marcial Córdoba (2012), referente a la Gestión de Capital de Trabajo indica que es un elemento fundamental para el desarrollo de las empresas, ya que mide una importante parte sobre el nivel de solvencia, define un margen positivo razonable respecto a las expectativas de los gerentes de las empresas. Es decir, es la capacidad líquida que toda empresa necesita para poder afrontar los gastos operativos con el fin de asegurar su funcionamiento, adicionalmente, también representa el flujo financiero a un corto plazo, porque determina la posición de liquidez de la empresa que necesita para su sobrevivencia. Es el proceso encargado de la planeación, ejecución y control de manejo de sus componentes, permitiendo así minimizar el riesgo, maximizando la rentabilidad de la empresa.

III. Tipos de Financiamiento del Capital de Trabajo:

Según el artículo de la Universidad Católica Boliviana San Pedro Bolivia, existen tres enfoques que permiten una financiación del capital de trabajo:

- a) Enfoque agresivo: financiar la mayor parte del capital de trabajo con los recursos de deudas a corto plazo, lo que generaría un menor costo de la deuda a corto plazo, pero a su vez un mayor riesgo por ser un corto período de pago.
- b) Enfoque conservador: promueve la financiación de una mayor parte del capital de trabajo con las deudas a largo plazo y capital contable de la empresa, este modelo genera mayor costo, pero menor riesgo dando como resultado un gran capital de trabajo neto.
- c) Enfoque moderado: maneja la financiación de la empresa, respecto a los activos circulantes permanentes desde la deuda a largo plazo y de los pasivos circulantes temporales de la empresa mediante deuda a corto plazo. De esta manera se genera un capital de trabajo neto moderado.

1.2.4.1 Elementos de la Gestión de Capital de Trabajo

En el mundo actual donde las compañías buscan mantenerse a flote en el mercado, se hace imprescindible trazar estrategias que aboguen por el desarrollo de las empresas. En este sentido, es necesario que se empleen técnicas y elementos que ayuden al correcto desenvolvimiento de las entidades en cuanto a gestión económica financiera se refiere.

1.2.4.1.1 Gestión de Efectivo

La gestión del efectivo es vital, cuyo propósito fundamental es siempre mantener las inversiones en efectivo, de manera que la empresa pueda realizar las actividades de forma eficiente y eficaz. Actualmente la gestión de efectivo se realiza en innumerables empresas. La responsabilidad la tiene el área de tesorería e incluye la gestión de los cobros y los pagos, estableciendo primordialmente a los clientes unas políticas de cobro para asegurar las entradas de dinero con mayor seguridad.

Lo mismo sucede con los pagos a realizar, lo que implica negociar con los proveedores cuáles serán las condiciones de pago de acuerdo al tiempo, costo y evaluar los descuentos por pronto pago.

También se deben conocer las transacciones bancarias, para lograr esta estrategia, la mayoría de las empresas establecen sistemas informáticos para la administración de efectivo y permiten conocer la posición diaria de la empresa, establecer liquidaciones automáticas de intereses cuando se cumplan los plazos acordados.

La Gestión de Efectivo es de gran importancia en cualquier empresa, ya que por medio de este rubro se obtienen los bienes y servicios que necesita dicha empresa para poder operar, en otras palabras, el efectivo es el activo más líquido de un negocio.

Principios Básicos para la Gestión de Efectivo:

Para Marcial Córdoba (2012), existen cuatro principios básicos para una gestión del flujo de efectivo con fin de lograr un equilibrio entre los ingresos y los egresos de dinero, los cuales son los siguientes:

- a) En lo posible, incrementar los ingresos de efectivo: si la empresa incrementa el volumen de sus ventas y/o el precio en los productos, o mejorando aquellas ventas que generen una mayor margen de contribución.
- b) En lo posible, acelerar los ingresos de efectivo: en el mejor de los casos ya sea incrementando las ventas al contado, solicitando anticipos de pagos o en lo posible reduciendo los largos plazos de ventas al crédito.
- c) En lo posible, reducir las salidas de dinero: tratar de conseguir algún descuento con los proveedores para la reducción en los precios de compras, reduciendo la pérdida de tiempo en las producciones y en lo posible poder reducir los costos de producción.
- d) En lo posible, demorar las salidas de dinero: para esto se deberá negociar con los proveedores frecuentes de la empresa, los créditos a mayores plazos posibles y adquiriendo los activos sólo en el caso que se vayan a necesitar.

La aplicación de cualquiera de los principios puede contradecir a otro, para este caso se deberá evaluar el efecto directo de la aplicación de cada principio y las consecuencias que podrán inducir sobre los flujos de efectivo.

El flujo de efectivo se determina por varias circunstancias que influyen desde las inversiones, hasta las cuentas por pagar; a continuación, se refleja el proceso del flujo de efectivo en una empresa, donde el flujo de efectivo permite realizar previsiones, posibilita una buena gestión en las finanzas para la toma de decisiones y en el control de los ingresos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de una empresa según las ventas realizadas.

Como se puede observar en la siguiente figura 4, en el flujo de efectivo influyen todos los movimientos de dinero, desde las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, capital, para un óptimo desarrollo en la organización. Para que la organización le saque beneficio, este circuito debe tener un resultado óptimo, de acuerdo al rubro y rotación de inventario o volumen de la mercadería.

Figura 4. Flujo de Efectivo

Fuente: Córdova (2012)

1.2.4.1.2 Gestión de Cuentas por Cobrar

Hoy en día, toda empresa que realiza una venta de sus productos o existencias estaría implicando una cuenta por cobrar, para lo cual se necesita de una gestión adecuada del cobro del dinero, ya que la mayoría son ventas al contado. Esto es una de las más grandes

responsabilidades de la empresa respecto a la gestión financiera, ya que debe alcanzar los propósitos institucionales, además, implica asumir relevantes riesgos al igual que investigar y mejorar políticas de cobranzas, en caso se generen ventas al crédito (Córdoba Padilla, 2012).

Variables a considerar y evaluar en la gestión de cuentas por cobrar:

Toda empresa deberá considerar y evaluar en las cuentas por cobrar lo siguiente:

- a) Inversión de cuentas por cobrar: cuando aumentan las cuentas por cobrar en la empresa es más costoso su manejo, todo depende del caso en que se hayan realizado ventas al crédito. Los estándares de crédito más flexibles dan como resultado costos de manejo más altos, y los estándares de créditos menos flexibles dan como resultado costos menores de manejo.
- b) Estimación de cuentas incobrables: variable que afecta enormemente a las empresas, existe una probabilidad de riesgo en adquirir una cuenta de difícil cobro por los estándares de crédito flexibles optados en algún momento.
- c) Volumen de ventas: a más flexibilidad se espera que aumenten las ventas, teniendo incidencia directa con los costos e ingresos de la empresa.

Factores determinantes en la gestión de cuentas por cobrar:

Para que una empresa realice una adecuada gestión de cuentas por cobrar, dependerá de varios factores, entre ellos los siguientes:

- a) Nivel de ventas: si las ventas se incrementan, también se incrementará la cartera, generando mayores riesgos de incobrabilidad.
- b) Tipo de cliente: mientras los clientes de cada empresa sean más diversos, existirá menor riesgo de incobrabilidad.
- c) Riesgo crediticio: se deberá calificar estrictamente el riesgo que implica vender a nuevas empresas.
- d) Política de incobrabilidad: contar con ciertas políticas de acercamiento ante la existencia de deudores incobrables.

- e) Plaza de cobranza: relacionar los cobros de las ventas con los pagos por esas transacciones, porque aplazar cobranzas de clientes es una concesión de crédito que puede afectar la gestión de capital.

1.2.4.1.3 Gestión de Cuentas por Pagar

Para todas las empresas en general, en especial para aquellas que se encuentran en pleno crecimiento, es muy importante poder mantener unas finanzas adecuadas, las cuales les permiten llevar la operación acorde; y para lograr mantener una buena gestión de números de la empresa en buen estado entran en juego diversos factores, uno de ellos es la correcta gestión de las cuentas por pagar.

Contar con una buena administración de las cuentas por pagar de la compañía hará posible que ésta pueda: realizar los pagos de facturas a tiempo, evitando así la generación de intereses innecesarios; mantener un adecuado flujo de efectivo y tener una buena relación con los diversos proveedores de la empresa; es muy relevante tener una buena gestión de cuentas por pagar, de manera que se generen impactos positivos tanto en las finanzas de la empresa como en la operación de la compañía en general.

A continuación, se presentan algunas recomendaciones para mejorar las cuentas por pagar en una empresa.

Recomendaciones para gestionar adecuadamente las cuentas por pagar:

1. Mantener un equilibrio entre los ingresos y egresos.- Procurar que el nivel de los egresos no sea mayor que el de los ingresos que percibe el negocio, con la finalidad de poder mantener las finanzas y evitar que se acumulen demasiadas deudas a futuro y que sea imposible pagarlas, y por lo tanto, se presenten otras consecuencias graves como el cese de operaciones del negocio.
2. Elegir a los proveedores más allá del precio. - Es recomendable tomar muy en cuenta las diferentes condiciones de pago que ofrece cada uno, ya que contar con condiciones más flexibles puede ser de mayor utilidad que el contar con menores precios.

3. Solicitar plazos de pago a los proveedores. - Organiza el pago de tus facturas, de manera que les puedas dar prioridad a aquellas que cuentan con un plazo más próximo a vencer.
4. Establecer alertas o recordatorios de pago. - Los que ayudan a tener siempre presente las fechas en que se deban realizar las transacciones correspondientes de las diversas facturas.
5. Automatizar y estandarizar el manejo de las cuentas por pagar. - Llevar un control de las facturas de costos y gastos, esto bajo una forma estandarizada. Asimismo, es recomendable administrar dichas facturas por centros de costos y proyectos para mayor facilidad.

1.3 Gestión de inventarios y su relación con el impacto financiero

1.3.1 Relación de la gestión de inventarios y el impacto financiero

Los inventarios constituyen, en la mayoría de los casos, uno de los principales componentes del capital de trabajo de las empresas y de la toma de decisiones, por lo tanto, debería considerarse el factor costo dentro de sus principales objetivos de gestión.

El riesgo financiero es considerado un elemento de corrección del retorno esperado, y el retorno ajustado de riesgo fue definido sobre una base específica.

La organización enfrenta distintos tipos de riesgo de los cuales debe prever su comportamiento, con la finalidad de minimizar su impacto en las utilidades; entre ellos se encuentra el riesgo de liquidez, el cual está relacionado con la probabilidad de no poder comprar o vender activos, o instrumentos que se tengan o deseen tener en posición en las cantidades requeridas.

Es decir, la empresa establece un modelo de inventario que le permita definir políticas claras sobre la gestión de inventario, los cuales tendrán un efecto directo en los indicadores financieros de la organización (Ramírez-Reyes & Manotas-Duque, 2014).

El valor en riesgo puede extenderse en su aplicación, como tradicionalmente las empresas utilizan la relación costo – beneficio como perspectiva para la toma de decisiones sobre un proyecto de inversión; para evaluar su gestión, emplean indicadores tales como período de

pago, valor presente neto, tasa interna de retorno, entre otros. No obstante, estas herramientas tradicionales de evaluación no son las más recomendables para proyectos que involucren decisiones estratégicas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre y se pueden ver afectadas por un amplio número de futuros escenarios. Para este tipo de decisiones estratégicas afectadas por múltiples escenarios se utilizan métodos para considerar el riesgo inherente en un proyecto de inversión, tales como la tasa de descuento ajustada por riesgo y consideración de las compensaciones adecuadas entre riesgo y retorno esperado.

Asimismo, se observa que dentro de las organizaciones es importante gestionar los inventarios como un proyecto de inversión, ya que solo involucra tomar decisiones que casi siempre se ven afectadas por un amplio número de escenarios, los cuales obligan a la organización evaluar los posibles riesgos que tiene una política de gestión de inventarios.

1.3.2 Relación de la gestión de inventarios y control de inventarios

Control de Inventarios

En las empresas del entorno económico actual, el control de inventarios resulta ser algo crucial, ya que se trata del ejercicio de controlar las existencias; ya sean reales o en proceso de producción para su comparación de las necesidades presentes y futuras, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, también los niveles de existencias y todas las adquisiciones para atender la demanda.

En el caso de las MYPE, el control de inventarios es pocas veces atendido, y por lo tanto no permite tener registros, políticas ni sistemas que ayuden a esta fácil pero tediosa tarea de inventariado.

De acuerdo a los autores Vanderbeck y Mitchell (2017), mantener un nivel adecuado de inventarios es uno de los objetivos más importantes para un adecuado control. Se debe mantener un inventario de acuerdo al tamaño y variedad con fin de lograr operaciones eficientes; también indica que el tamaño no debe ser excesivo con las necesidades programadas de producción. Asimismo, los niveles de inventario más altos de lo necesario a menudo suelen incrementar la posible pérdida por deterioro u obsolescencia. La planeación y el control en materiales requieren estudios con cuidado para poder determinar cuándo se

deben programar los pedidos y cuántas unidades se deben ordenar, esto es necesario para un lote óptimo del pedido.

Además, se debe determinar un mínimo de inventario para cada tipo de material, para que los registros de inventario indiquen cuánto hay disponible de cada tipo de material. El momento en que se debe efectuar un pedido de lote, también llamado óptimo del pedido, es cuando se alcanza el nivel mínimo de inventario disponible, se basa en los siguientes datos:

1. Tasa a la que se usará el material.
2. Tiempo de entrega estimado, desde la colocación de un pedido y la recepción del material.
3. Stock, nivel de inventario mínimo necesario para prever los faltantes de existencias. Los faltantes ocurren debido a cálculos imprecisos, tiempo de procesos, o a otros eventos imprevistos (recepción de materiales dañados, inadecuados, huelga en la planta de un proveedor).

Frecuentes problemas por la falta de un adecuado control de inventarios:

- a) Exceso de inventario e insuficiencia de inventario: Cuando una empresa tiene altos niveles de inventario con fin de asegurar las ventas, a la vez incurre en excesos de materiales para la venta, generando como consecuencias altos costos de almacenamiento lo que conlleva a disminuir la calidad de los productos a ofrecer. Si el inventario es insuficiente corremos el riesgo de perder la venta y también podemos perder al cliente. El no tener productos o stock suficiente afectan la visión que el cliente tiene de la empresa, provocando así que el cliente recurra a otra empresa.
- b) Robo de mercancías: en el caso que exista un descontrol de inventarios, este se puede prestar al robo, siendo en usual que sean los mismos empleados o hasta los clientes quienes lo lleven a cabo, este tipo de robo hasta puede originar un incremento de costos.
- c) Mermas: De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad –NIC 2, se define como la pérdida física tanto en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionadas por causas inherentes a su naturaleza o proceso productivo, ocasiona una pérdida o reducción de materiales, generando un aumento en los costos de ventas hasta causar un fuerte impacto sobre las utilidades.

- d) Desorden en los inventarios: Hasta puede provocar grandes pérdidas a la empresa, ya sea por desconocimiento, comprar de más o simplemente el no poder encontrar material necesario.

Beneficios de un adecuado control de inventarios:

Para toda empresa que mantiene un adecuado control de inventarios, sería una empresa que cuenta con un control eficiente en cuanto a sus inventarios. Entre los principales beneficios se puede indicar los siguientes:

- a) Contar con una información exacta y útil para aprovisionamiento de las existencias sin excesos y sin faltantes.
- b) Ahorro de dinero, reducción de tiempo y reducción de costos, durante el proceso de aprovisionamiento.
- c) Realizar planes de aprovisionamiento con planificación de producción y ventas. Indagar, detectar y gestionar los materiales que se encuentran obsoletos o con poco movimiento (Noriega, 2010).

Las empresas, con la finalidad de controlar sus inventarios, adoptan sistemas adecuados al tipo de existencias que manejan, y a través de ello pueden fijar su posible volumen de producción y ventas. Los sistemas diseñados para un control de inventarios sirven para supervisar los niveles de inventario y también para diseñar sistemas y procedimientos para una gestión efectiva. Para la organización, será de gran utilidad tener en claro el propósito y características de los sistemas de valoración de inventarios, ya que dicho sistema es el que fija el punto de producción que pueda tener en un período (Córdoba García, 2016).

Asimismo, Córdoba (2016) nos dice que existe un sistema de clasificación llamado “El Sistema de Clasificación ABC de los materiales”, el cual permitirá a las industrias y comercios que operan con gran variedad de artículos, clasificar sus inventarios de acuerdo a sus categorías; donde el método ABC clasifica por importancia relativa las existencias cuando hay mucha variedad de productos en una empresa y no se puede destinar el mismo tiempo y los mismos recursos para cada uno de ellos. Es decir, cuanto mayor sea el valor de los elementos, mayor será el control sobre ellos. Este método ABC, se clasifica de la siguiente forma:

Existencias A: son los artículos más importantes para la empresa, que representan aproximadamente el 20% de los artículos del almacén y equivalen al 70 u 80% del valor total de las existencias. La empresa debe controlar sus stocks detalladamente, reducir todo lo posible las existencias y minimizar el stock de seguridad.

Existencias B: son existencias menos relevantes que las A. Se debe mantener un sistema de control, aunque mucho menos estricto que el anterior. Estos giran alrededor del 30% de los artículos del almacén, con un valor de 10 o 20% del total de las existencias.

Existencias C: son existencias con muy poca relevancia para la gestión de inventarios, por lo que no se controlan específicamente. Se usan métodos simplificados y aproximados. Representan alrededor del 50% de las existencias, y el 50% del valor total del almacén.

Este sistema deduce que lo más conveniente respecto a los materiales que mantienen mayor volumen sean los que menos costo representen del mismo.

A estos materiales se les debe hacer la excepción:

- a) Materiales críticos para la producción.
- b) Materiales con vida de almacenaje corta.
- c) Materiales grandes y voluminosos.
- d) Materiales voluminosos sujetos a robo.
- e) Materiales con demanda errática.

Procedimientos de control de los inventarios:

Los procedimientos de control interno en una empresa se deben establecer en la medida de cada necesidad y es relacionado con la compra y recepción de materiales, almacenamientos, requerimiento y consumo de los inventarios.

Tipo de personal para el control de los inventarios:

Para cada empresa existe un personal destinado para el control de los inventarios; a su vez, estos suelen variar dependiendo el rubro, el personal involucrado en el control es:

- a) Gerente de compras: Persona responsable de adquirir los materiales necesarios para la producción, a la vez, debe ser informado de la solicitud para un nuevo pedido, adjuntando una guía para comprar los materiales solicitados.

- b) Empleado de recepción: responsable de supervisar la recepción de los ingresos de los materiales, cuya revisión abarca desde cantidad, calidad, estatus.
- c) Encargado del almacén: persona a cargo de los materiales luego de la recepción, encargado de velar por el almacenamiento y conservación de manera adecuada.
- d) Supervisor del departamento de producción: responsable de supervisar las funciones operativas dentro del área, además de preparar y autorizar las solicitudes de las cantidades y los tipos de materiales necesarios para que se realice la producción (Vanderbeck & Mitchell, 2017).

La relación de la Gestión de Inventario con el control de inventarios refiere a que los procesos coadyuvan para el suministro, accesibilidad y almacenamiento de los productos, minimizando tiempos y costos. Es decir, es un mecanismo a través del cual, una empresa administra de manera eficiente el movimiento de sus inventarios, así como el flujo de información y recursos que resultan de ello.

La gestión se encarga de mantener la productividad en las operaciones relacionadas con el control del inventario, con la finalidad de incrementar las ganancias de la empresa provenientes del uso, manejo de este, y facilita las operaciones para impulsar la venta de productos equilibrando las tareas para atender la oferta y demanda, así como perfeccionando la cultura de organización empresarial para posicionar la marca y su oferta en el mercado competitivo.

El control de inventario se realiza con la finalidad de desarrollar pronósticos de ventas o presupuestos, para así determinar los costos de inventarios, compras u obtención, recepción, almacenaje, producción, embarque y contabilidad.

1.4 Sector textil

1.4.1 Definición del sector textil:

La industria textil y de confecciones es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, por sus características y potencial

constituye una industria altamente integrada, altamente generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país.

Participando en un 13% del PBI nacional y el 8.9% de la producción manufacturera, se constituye como el segundo sector más importante dentro del PBI manufacturero, únicamente superado por la industria de metales preciosos y no ferrosos, cuya contribución fue de 10.0% en el 2014 (Ministerio de la Producción, 2015).

Pese a crecer cerca del 14.8% en su valor de producción entre el 2009 y 2014, la contribución del sector textil y confecciones sobre el PBI manufacturero ha caído considerablemente debido a una menor tasa de crecimiento en comparación con otras actividades de manufactura no primaria tras la desaceleración registrada en los mercados extranjeros.

El sector textil y confecciones es una de las principales fuentes de empleo con cerca de 412 mil puestos de trabajo, lo que representa el 8.9% de la población económicamente activa (PEA) ocupada a nivel nacional; la mayor parte de este empleo es generada por la micro, pequeña y medianas empresas (PYME), cuyo número ha aumentado considerablemente desde el 2009.

En este sector, un primer tramo de la cadena de valor de producción está constituido por el segmento de fibras nacionales, equivalente al 5.8% del valor agregado del sector textil y confecciones (Ministerio de la Producción, 2015).

Cabe resaltar que el efecto multiplicador de este segmento es relevante, dado el número de encadenamientos que posee con otras industrias locales como fabricación de fibras, químicos, plásticos. Por el lado de la comercialización, se vincula estrechamente con las ventas al por menor y mayor, transporte y comunicaciones y servicios de publicidad (Ministerio de la Producción, 2015).

1.4.2 Evolución del sector textil

La industria de textiles y confecciones experimentó tasas importantes de crecimiento en los años 2010 y 2011 gracias al aumento de los ingresos por el ciclo de los commodities en el

mundo de las economías desarrolladas y emergentes, especialmente en los países latinoamericanos como Brasil, Argentina y Venezuela, importantes mercados de destino de las exportaciones de textiles y prendas de vestir peruanas.

Luego de la crisis financiera, este sector comenzó a recuperarse, llegando a incrementar en 25.7% en el 2010, pero fue una recuperación transitoria debido a que nuevamente se registraron caídas significativas en los siguientes tres años. La lenta recuperación económica de los socios comerciales y la fuerte competencia en precios de otros grandes productores terminaron por desencadenar esta caída, como se muestra en la siguiente figura 5.

Figura 5. PBI Textil y Confecciones (millones de soles a precios constantes del 2007 y variación anual porcentual)

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

En el 2014 la producción de confecciones peruanas tuvo una fuerte caída de 8.2%, mientras que la producción de textiles descendió a una menor tasa (-1.1%). Tal como se puede visualizar en la figura 6, que mostramos a continuación:

Figura 6. Evolución del PBI textil y confecciones entre el 2009 – 2014 (variación porcentual anual)

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

El Ministerio de la Producción, para tener un mayor alcance sobre la evolución de la producción, realiza una encuesta mensual en la cual obtiene indicadores de una muestra representativa de empresas manufactureras peruanas y permite el cálculo del PBI manufacturero. Con ello, elabora el Índice de Volumen Físico (IVF) del sector, el cual refleja los cambios en volúmenes de producción.

La información mensual permite identificar la estacionalidad en la producción, donde destacan los incrementos en febrero y agosto, anticipando los cambios de estación; también identifican que, el volumen de producción de los textiles tuvo una variación casi nula en el 2014, mientras que esta variable para el caso de las confecciones cayó en 6.2%, lo cual demuestra que las mayores caídas registradas en el PBI textil y confecciones corresponden a menores volúmenes de producción, las cuales se aprecian en el siguiente gráfico:

Figura 7. Evolución del IVF (Índice de Volumen Físico) de la actividad textil y confecciones, 2013 – 2014 (base promedio del año 2012 = 100)

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

De acuerdo al Ministerio de la Producción (2015), para el rubro textil las principales caídas se registraron en las ramas de acabado de productos textiles y fabricación de cuerdas, cordeles, entre otros. En contraste, aumentó la producción de hilaturas de fibras textiles, tejidos y telas de punto, y artículos confeccionados con textiles en el 2013.

A continuación se muestra en la figura 8, una caída para la actividad de fabricación de artículos confeccionados con textiles comparando los años 2013 con el año 2014. El rubro se encuentra considerado en la lista de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - Sunat en el código de sectores económicos (CIIU) 15131 con el nombre Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado, en este rubro también se confeccionan vestidos de novia, vestidos de promoción, vestidos para fiesta de quince años y vestidos de noche para alguna reunión especial.

Figura 8. Evolución del IVF (Índice de Volumen Físico) de la fabricación de textiles

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

La categoría de prendas de vestir está compuesta principalmente por los polos (71%), son productos sin mayor valor añadido a nivel local, ya que la mayoría son exportados para marcas extranjeras como Ralph Lauren, Boss, Old Navy. Calvin Klein, Lacoste, entre otras.

Figura 9. Estructura de la producción de prendas de vestir, 2014

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

Con respecto a la empleabilidad y como ya se mencionó, la caída del valor de producción ha conllevado a la disminución de puestos de trabajo donde en el 2014 llega a 412 mil, caída similar al 2009, año de la crisis internacional, tal como se presenta en la siguiente figura 10:

Figura 10. Evolución de la PEA ocupada del sector textil y confecciones, 2008 – 2014

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

De manera desagregada, el sector textil contribuye con casi 109 mil empleos en el 2014, pese a su caída del 20.2% en dicho período y tener menos trabajadores en comparación con lo registrado en el año 2009. Por la parte del sector confecciones, cuenta con 302 mil trabajadores, lo que representa el 73% de la fuerza laboral de la PEA. A continuación, la figura 11 muestra las variaciones mencionadas respecto a la evolución de la PEA:

Figura 11. Evolución de la PEA Ocupada – Según subsector, 2008 – 2004

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

A la caída del empleo se suma la problemática relacionada con la informalidad. En el sector textil y confecciones, el 74% de la PEA ocupada corresponde al segmento de empleo informal (Ministerio de la Producción, 2015). Lo cual ha llevado a que se pierda productividad y eficiencia en las empresas, y genera cierta desventaja con otros países productores de textiles y confecciones a nivel mundial. En la siguiente figura 12, se muestra la estructura de la PEA ocupada.

Figura 12. Estructura de la PEA ocupada – Según grado de formalidad del empleo, 2014

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

El empleo en este sector, la mayor parte corresponde al segmento no calificado (secundaria incompleta o de menor nivel educativo). Cerca del 86% de la PEA ocupada corresponde a mano de obra no calificada. Esto representa a 355 mil personas, principalmente en el segmento de empleo informal. Evidencia las grandes brechas de productividad laboral que existe en el sector.

De acuerdo a la siguiente figura 13, el segmento no calificado es el que mayor concentración o aporte de mano de obra tiene para las empresas textiles en el Perú, el producto a ofrecer es realizado por personas que se encuentran en el sector No calificado, pero cuentan con una amplia experiencia en el mundo textil de confecciones.

Figura 13. Estructura de la PEA ocupada – Según nivel de calificación, 2014

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

No obstante, por la baja calificación de la mano de obra, el costo de mano de obra industrial textil es uno de los más elevados de los principales productores mundiales, el cual resulta superior a los costos laborales de este sector correspondiente a gran parte de los países asiáticos, incluso los que han experimentado crecimientos potenciales como China, Tailandia y Malasia.

De acuerdo a la información y siguiente gráfico, la industria peruana de textiles de vestir es más competitiva que México, aunque el diferencial no es tan grande. La falta de competitividad en costos de producción ha originado que los productos peruanos pierdan participación en los mercados donde el precio se ha convertido en la principal variable de decisión. Ello se refleja en la fuerte competencia con países productores de bajos costos

laborales, entre los cuales están: India, Indonesia, Vietnam y Pakistán, quienes también han realizado inversiones en tecnología para acrecentar su ventaja comparativa de bajos costos laborales y enfrentar los vaivenes de la demanda externa. En la siguiente figura 14, se muestra un análisis del costo de la mano de obra en el rubro textil durante los años 2000 y 2004

Figura 14. Costo de mano de obra en la industria textil, 2000 – 2004

En dólares a precios corrientes / hora. Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

Con respecto a la distribución geográfica de las empresas que se desarrollan en este sector (industria textil), se encuentra concentrada en Lima (69% de las empresas del sector), el 31% está representado por las empresas restantes en Lima y provincia, teniendo mayor importancia en la región sur del país, entre ellos Puno y Arequipa. Se muestra en la siguiente figura 15, las empresas de la industria textil en Lima y Provincias durante los años 2008 y 2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
LIMA	5,386	5,858	6,412	7,418	7,723	8,903	9,195
PROVINCIAS	2,434	2,754	2,970	3,353	3,353	4,007	4,079
TOTAL	7,820	8,612	9,382	10,771	11,317	12,910	13,274

Figura 15. Distribución Geográfica de las empresas de la industria textil, 2008 – 2014

Fuente: elaboración propia.

1.4.3 Sector Textil en la MYPE – Perú

Una MYPE, se refiere a una Micro y Pequeña Empresa, que es la unidad económica constituida, ya sea por una persona natural como jurídica, puede estar denominada bajo cualquier condición de organización, y tiene como objetivo principal desarrollar actividades como: transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPE se ubican según las siguientes categorías empresariales, establecidas de acuerdo y en función de sus niveles de ventas anuales, de acuerdo a la siguiente figura 16.

MYPE	TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	UIT 2018	IMPORTE (S/)
MICRO EMPRESA	DE 1 A 10	MAX. 150 UITs	4,150.00	S/ 622,500.00
PEQUEÑA EMPRESA	DE 1 A 100	MAX. 1700 UITs	4,150.00	S/ 7,055,000.00

Figura 16. Categorías empresariales de las MYPE

Fuente: Elaboración propia

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son un sector importante en la economía de los países en desarrollo, pues constituyen una parte importante del producto bruto interno, contribuyendo al crecimiento de la productividad, aportan al comercio internacional, son fuente de iniciativa empresarial y han promovido el nacimiento de un gran número de empleos.

Según el Ministerio de Producción (2015), en el Perú las MYPES representan el 99.5% del sector empresarial peruano; de dicho porcentaje, el sector textil de la confección es la actividad manufacturera más importante del país con 16.5% de empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, de las que 47.8% se ubican en Lima; se muestra en la siguiente figura 17.

Figura 17. Representación gráfica de las MYPES en el Perú y Lima

Fuente: elaboración propia

La elevada tasa de participación en la red empresarial refleja no solo la capacidad emprendedora del peruano, sino sobre todo la estrategia de supervivencia con que responde a la falta de empleo dependiente y de calidad. La mayoría de estas pequeñas unidades empresariales – muchas veces familiares – son bastante vulnerables y tienen claras desventajas en cuanto al acceso a la información, a la producción a gran escala y al crédito o capital humano calificado (Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, 2012).

Una de las características que se generan como desventaja competitiva en las empresas MYPES en América Latina es el modo de la gestión, muchas veces el informal y los de profesión. Esto ocurre debido a un escaso conocimiento del uso o provecho de las diversas herramientas de gestión empresarial lo cual les resta eficacia, rentabilidad y desarrollo sostenido. Asimismo, destaca el carácter heterogéneo, debido a factores como el tamaño de la empresa, la edad del empresario, años de experiencia, relación con otros empresarios (Vergara M., 2005).

La economía Peruana se sostiene de varias actividades económicas, entre las cuales se encuentran principalmente, la minería, la agricultura y la industria textil.

Asimismo, en el Perú, existen diversos beneficios aduaneros, y no existen medios que ayuden a evitar los fraudes en los derechos aduaneros, lo cual genera que los precios disminuyan, y que sean inferiores a los precios de mercado actual.

De acuerdo al Ministerio de la Producción en el Perú, la industria textil representa una parte importante de la producción manufacturera al llegar a 8.9% y 1.3% del PBI nacional. Además, se encuentra que es un sector relevante para la generación de empleo (411,770 puestos de trabajo), a pesar que el empleo en el sector informal asciende al 52%, datos al año 2014.

Durante el año en mención la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), declaró 13 mil empresas como actividad principal en el rubro textil, un poco más del doble a comparación del año 2007 (6.542 empresas), tal como se muestra en la siguiente figura 18, la evolución de empresas del sector textil durante los años 2008 y 2014.

Figura 18. Evolución del número de empresas del sector textil, 2008 – 2014

Número de empresas y variación porcentual anual. Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

La estructura empresarial de la industria textil está conformada en gran parte por microempresas (95%), de las cuales el 64% son microempresas cuyas ventas no superan las 13 UIT (microempresas de subsistencia), presentan situaciones socioeconómicas muy difíciles y bajas, que hacen peligrar su existencia en el mercado.

Es importante notar que a diferencia del número de micro y pequeñas empresas (Mype), que ha crecido en los últimos 6 años, el número de medianas y grandes empresas se ha contraído, demostrando la difícil situación que enfrentan. En la siguiente figura 19, se muestra la variación de empresas de la industria textil durante los años 2008 y 2014.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MICROEMPRESAS DE SOBSISTENCIA	5,535	6,213	6,859	7,817	7,901	7,786	8,152
MICROEMPRESA DE DESARROLLO	1,650	1,796	1,909	2,280	2,698	4,459	4,497
PEQUEÑAS	504	479	482	542	584	541	509
MEDIANAS	24	25	31	20	25	21	24
GRANDES	107	99	101	112	109	103	92
TOTAL	7,820	8,612	9,382	10,771	11,317	12,910	13,274

Figura 19. Empresas de la industria textil

Según estrato empresarial, 2008 – 2014. Ventas de hasta 13 UIT. Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

Por parte de la industria de confecciones, el número de empresas que declaró como actividad principal la realización de actividades de confecciones en el 2014 fue de 24 mil, 34.1% más que lo registrado en el 2008. La tasa de crecimiento del número de empresas se ha mantenido positiva hasta el 2013. Sin embargo, entre 2013 y 2014, el número de empresas se redujo en 3%, tal como se muestra en el siguiente figura 20:

Figura 20. Evolución del número de empresas de la industria de confecciones, 2008 – 2014

En miles de empresas y variación porcentual. Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

La estructura empresarial de la industria de confecciones está conformada en gran parte por microempresas (96%), de las cuales el 59% no posee un nivel de ventas por encima de las 13 UIT (serían, sobre todo, microempresas de subsistencia). El crecimiento más resaltante entre el 2008 y 2014 corresponde al estrato de las microempresas con ventas mayores a 13 UIT. Es importante notar que, a diferencia del número de micro, pequeña y medianas empresas, que ha crecido en los últimos seis años, el número empresas grandes ha caído en este mismo período. Como se muestra a continuación en la figura 21:

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
MICROEMPRESAS DE SOBSISTENCIA	12,607	14,252	15,016	14,910	15,005	14,031	13,791
MICROEMPRESA DE DESARROLLO	4,297	4,723	5,068	5,299	6,810	9,690	9,173
PEQUEÑAS	911	838	880	1,021	1,123	1,016	926
MEDIANAS	26	31	21	28	26	22	40
GRANDES	84	66	74	81	89	72	70
TOTAL	17,925	19,910	21,059	21,339	23,053	24,831	24,000

Figura 21. Empresas de la Industria de confecciones

Según estrato empresarial, 2008 – 2014 Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

En la provincia de Lima se ubican 17,229 empresas, en La Victoria se ubican 65,943 empresas y en el Emporio Comercial de Gamarra se ubican 5,632 empresas.

1.4.4 Sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra

El sector textil y de confecciones abarca una serie de actividades que incluye sus estrategias de gestión debido a que se encarga del proceso de producción y comercialización, fabricación y confección de prendas de vestir y otros artículos.

La producción de textiles y confecciones en el Perú ha mostrado un gran crecimiento en los últimos años debido la alta calidad, prestigio y alto nivel de integración del sector a lo largo del proceso productivo.

Además, el proceso de modernización ha permitido aumentar el nivel de producción de las empresas del sector para abastecer el mercado nacional y aún existe muchas oportunidades de crecimiento para el desarrollo del sector.

El Perú ha experimentado en los últimos 10 años crecimientos importantes en la economía. Las Micro y Pequeña empresas en el Perú son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI).

Esto se debe a que el micro y pequeño empresario proporciona:

- Puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza (generación de ingresos).
- Incentivan el espíritu empresarial.
- Forman el carácter emprendedor de la población.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Las MYPES del sector textil de Gamarra aún conservan la manera tradicional en el manejo de información logística, es decir, el control de sus proveedores y pedidos son registrados en un cuaderno de forma manual, esto no siempre será una información ordenada. Muchas veces la comunicación con el proveedor es por teléfono, dejando de lado el uso del correo electrónico. Ocho de cada 10 comerciantes no cuenta con un sistema de información, por las siguientes razones: falta de financiamiento, falta de personal calificado que pueda manejar, o falta de conocimiento de la presencia de un sistema de gestión de información, terminando por tercerizar estas actividades. (Valdivia Camacho, Pineda Vasquez, & Tito Ramos, 2014).

Representación de la situación actual en la siguiente figura 22, el modelo de sistema de gestión logística dentro del Emporio Comercial de Gamarra:

Figura 22. Modelo logístico del Emporio Comercial de Gamarra

Fuente: Valdivia et. Al (2014).

Las Industrias manufactureras representan el 18,9% (5 mil 143) de empresas en el Emporio Comercial de Gamarra, donde la fabricación de prendas de vestir concentró a 3 mil 171 empresas (61,7%), seguido de la fabricación de productos textiles con 1 mil 427 empresas (27,7%). Estas dos actividades también concentraron el mayor monto de ventas con 1 mil 74 millones de soles juntas; y emplearon a 13 mil 309 trabajadores, de acuerdo a la siguiente figura 23:

Figura 23. Industria Manufacturera

Fuente: INEI (2017).

En el Perú existe gran cantidad de emporios comerciales, siendo uno y el más grande el Emporio Comercial de Gamarra, cuyo lugar es el auge del gran movimiento comercial en la capital de Lima, cuenta principalmente con la fabricación de prendas de vestir y un dinamismo empresarial. Gracias a la innovación y creatividad de los empresarios de Gamarra, hoy tiene 39,630 establecimientos distribuidos en diferentes galerías, de los cuales un 96.8% son microempresarios y un 3.1% pequeñas empresas y brinda oportunidad de trabajo a 80 mil trabajadores. Así mismo, las empresas de Gamarra generaron en total 7,000 mil millones de soles de ventas anuales para el 2017, recibiendo entre 300 mil a 500 mil personas en un solo día. De un total de 33,002 empresas que realizan actividades económicas en Gamarra, el 94.5% (31,176) son microempresas (INEI, 2017).

En la actualidad, el emporio comercial de Gamarra desarrolla actividades económicas relacionadas a la industria textil y de confecciones, proveen insumos, servicios y otros de la industria de la moda a nivel nacional, pues concentra más del 50% de la producción de ropa a nivel nacional.

El actual Emporio Comercial Gamarra, también conocido como “Gamarra”, es un importante mercado tradicional de gran dinamismo y de considerables transacciones económicas, relacionado al comercio, la industria de la moda y de la fabricación de prendas

de vestir. Las empresas se encuentran ubicadas entre los límites fronterizos de la Av. Aviación y 28 de julio del distrito de La Victoria.

La historia de Gamarra comienza a gestarse en la ciudad de Lima desde finales del siglo diecinueve y comienzos del siglo veinte, es interesante ya que se constituye en un ejemplo de trabajo y sacrificio, pues en la actualidad ha llegado a concentrar el mayor número de emprendedores que existe en el país.

En los inicios de Gamarra, no fue sencillo animar a los primeros inquilinos a poblarla. Los potenciales clientes no tenían dinero, eran comerciantes ambulantes a los cuales se les ofrecía un espacio para que se inicien en la industria de la confección. En aquella época el mercado interno estaba protegido y existía tensión entre el gobierno y las grandes fábricas, algunas de las cuales cerraban por las políticas industriales instauradas.

La importancia que tiene este emporio para el Perú puede verse en la entrevista que Daniel Trelles, columnista del diario Gestión, realiza a José Eduardo Castillo, Gerente general de Impulsa Asset Management (IAM), al año 2014, manifiesta que Gamarra mueve alrededor de US\$ 2,000 millones al año y que recibe cerca de 500 mil personas de manera diaria.

Asimismo, Jorge Arbulú, profesor del Área de Dirección Financiera del Programa de Alta Dirección (PAD) de la Universidad de Piura, manifiesta que para el año 2005 las MYPES tenían un aporte del 42% de la producción nacional y una absorción del empleo del 88%.

Este Emporio Comercial brinda trabajo a miles de personas; según cifras de la Presidencia del Consejo de Ministros en Gamarra laboran 51 mil 512 trabajadores; de los cuales 31 mil 706 personas (61.6%) trabajan en tiendas comerciales, 13 mil 982 en establecimientos manufactureros (27.1%), 2 mil 476 (4,8%) en almacenes y depósitos y el resto (6,5%) en otros servicios complementarios como restaurantes, alojamiento, actividades profesionales, entre otros, como se detalla en la siguiente figura 24, el empleo en el Emporio Comercial de Gamarra.

Figura 24. Empleo en el emporio comercial de Gamarra

Fuente: Elaboración propia

En el 2016 en Gamarra, las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) alcanzaron a 27 mil 139 empresas, el 42,3% de este segmento se dedicaron al comercio al por menor; 21,4% al comercio al por mayor; el 18,8% a la industria manufacturera, mientras que el 3,7% se dedicaron a los servicios prestados a las empresas y el 2,9% a las actividades de servicios de comidas y bebidas, entre otros. De acuerdo a la siguiente figura 25, de las actividades del segmento por actividad económica en el Emporio Comercial de Gamarra.

Figura 25. Actividad Económica en el Emporio Comercial de Gamarra 2016

Fuente: INEI (2017).

Ventas según segmento empresarial del Emporio Comercial de Gamarra – 2016:

En el año 2016, las ventas totales obtenidas por las empresas que tienen como sede principal el Emporio Comercial de Gamarra, ascendió a 6 mil 618 millones de soles. Del total de las ventas realizadas por las empresas de Gamarra, el segmento empresarial de la mediana y gran empresa generó el 39,1% corresponde a 2 mil 588 millones de soles, la pequeña empresa el 37,4% corresponde a 2 mil 473 millones de soles y la microempresa aportó el 23,5% correspondiente a 1 mil 557 millones de soles. De acuerdo a la siguiente figura 26 se muestran las ventas según segmento empresarial.

Figura 26. Ventas de las empresas, según segmento empresarial – Distribución porcentual

Fuente: INEI (2017).

2 CAPÍTULO II: PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1 Objetivo de la investigación

2.1.1 Justificación y Relevancia

La base de toda empresa es la gestión de inventarios de sus productos a comercializar, y es de alta importancia, ya que permitirá a la empresa gestionar adecuadamente sus inventarios. Se pretende que la empresa pueda planear, controlar toda la producción, permitiendo un mejor cumplimiento de su demanda. Este le facilitará determinar cuánto deberá producir para maximizar sus ingresos o si tiene excedentes o faltantes. Las empresas han venido desarrollándose de manera empírica, a la fecha no se ha realizado un estudio sobre el impacto de los inventarios. La gestión de inventarios debe tener la capacidad económica y de producción, ya que se consideran diversos factores productivos, generando impacto en los costos y en las utilidades de la empresa.

En la actualidad, las empresas privadas se han abocado a los avances de la tecnología, convirtiéndose en una herramienta importante para el próspero desarrollo, mejorando la rapidez en los procesos internos de la empresa.

La administración de inventarios es determinante en toda empresa. Se pretende desarrollar una propuesta de gestión de inventarios que permita cumplir su demanda, considerando que la empresa cuando genera trabajo con su producción contribuye al crecimiento económico del país.

La necesidad de mantener inventarios surge debido:

- a) La incertidumbre en los cambios en la demanda y las demoras en los tiempos de entrega por parte de los proveedores de la cadena de suministro.
- b) La producción y compra en condiciones económicas ventajosas, comprando grandes cantidades que luego se conservan en inventario para su uso posterior, se reducen los costos de pedidos y de flete, aprovechando los descuentos por volumen de compra.

- c) Cubrir los cambios anticipados en la oferta o en la demanda, como es el caso de guardar inventario de artículos cuya demanda es estacionaria para amortiguar el impacto en aquellos periodos cuando esta se incrementa.

Mejoras cuando se mantienen inventarios:

- a) Mejorar el servicio al cliente:

Una empresa debe tener la disponibilidad del producto, este debe ser localizado cerca del cliente, puede satisfacer altas expectativas del cliente por la obtención del producto por encontrarse cerca.

- b) Reducir costos:

Mantener inventarios puede favorecer economías de producción, lo que permite periodos de producción, más grandes, más largos y de mayor nivel, favoreciendo al sistema de compras, obteniendo descuentos por precio y cantidad, o el aprovechamiento de precios actuales más bajos, frente a incremento de futuros precios.

2.2 Planeamiento del problema

2.2.1 Problema general

¿Cuál es el impacto financiero de la gestión de inventarios en el sector textil de las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018?

2.2.2 Problema específico

En consecuencia, los problemas específicos son:

- a) ¿En qué medida la gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018?
- b) ¿De qué manera la cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018?
- c) ¿Cuál es el impacto de la gestión de inventarios en el capital de trabajo de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018?

2.3 Hipótesis

2.3.1 Hipótesis general

La gestión de inventarios influye en el impacto financiero del sector textil de las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

2.3.2 Hipótesis específica

- a) La gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del Sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.
- b) La cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.
- c) La gestión de inventarios impacta en el capital de trabajo de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

2.4 Objetivos

2.4.1 Objetivo general

Determinar el impacto financiero de la gestión de inventarios en el sector textil de las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

2.4.2 Objetivo específico

- a) Determinar en qué medida la gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.
- b) Identificar como la cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.
- c) Analizar el impacto de la gestión de inventarios en el capital de trabajo de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

3 CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Actualmente surge un fuerte ímpetu por la metodología de la investigación, motivado por la complejidad de los problemas y la necesidad de estudiar los fenómenos con herramientas que interpreten determinados objetos de investigación. Los investigadores profundizan la justificación y sustento de la investigación cualitativa; es indispensable sustentar de manera fehaciente cualquier estudio. Todos los sustentos necesarios para soportar correctamente los estudios de la metodología de la investigación cualitativa son de incalculable valor.

La metodología en un proceso de investigación, es una de las etapas en las que se divide la realización de un trabajo, en la cual los investigadores deciden el conjunto de técnicas y métodos que realizarán con la finalidad de llevar a cabo el desarrollo de la investigación, recolectando los datos obtenidos (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014).

En este trabajo de investigación, la metodología a emplear será la mixta, y se puede obtener una visión más objetiva sobre el planteamiento del objetivo referente al estudio a analizar sobre el impacto financiero en las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, generando un mayor entendimiento de los resultados para su posterior explicación y análisis de datos, mejorando la interpretación.

3.1 OBJETIVO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1 Objetivo de la investigación

El objetivo de esta investigación es dar a conocer una información de fuentes confiables, mediante un estudio de trabajo, bajo la investigación mixta, donde se documentarán las entrevistas de trabajo. Las personas a entrevistar serán tres especialistas en el rubro textil.

Para la investigación cualitativa a los especialistas, se realizarán entrevistas a profundidad, para lograr obtener el conocimiento personal referente a todo el trabajo de investigación.

Para la investigación cuantitativa, se define desde la población para luego obtener una muestra y poder realizar las encuestas a doce empresarios del Emporio Comercial de Gamarra. Ambos tipos de investigación cuentan con una información relevante y confiable, y para esto se utilizarán las herramientas de investigación, con la finalidad de ser analizada de acuerdo a los resultados obtenidos.

3.1.2 Nivel de la investigación

Respecto al nivel de investigación a realizar será descriptiva, explicativa, correlacionar, no experimental, con corte transversal.

- Descriptivo: se busca especificar y conocer características, perfiles de empresas, y todo lo referente a un análisis.
- Explicativo: explicar las relaciones, condiciones y causas del por qué ocurre lo citado y en qué condiciones se puede manifestar. Pretendiendo establecer el origen de las causas de los eventos que se estudien.
- Correlacionar: Conocer la relación y comportamiento entre las variables de estudio con dos o más conceptos, y conocer el comportamiento de otras variables.
- Transversal: se encuentra concentrada en un periodo, para este caso práctico se toma como referencia el año 2018.

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación para el presente trabajo es una parte fundamental y se opta por determinar qué tipo de investigación se va a emplear, analizando profundamente algún concepto para responder al planteamiento del problema, probar hipótesis y desarrollar alguna teoría.

Para el presente trabajo de investigación el enfoque cuantitativo procede de la recolección de datos y para el enfoque cualitativo, se refiere a la flexibilidad durante el trabajo de campo. Lo cuál es la estrategia o plan que se utiliza con fin de obtener la información deseada.

Para este caso se usará el tipo de enfoque de investigación mixta, ya que integra los métodos de la investigación cualitativa y cuantitativa, ya que se obtendrá una visión más precisa de la problemática planteada.

Además, es un tipo de diseño de investigación no experimental, porque no se manipulan las variables, solo se basa en la observación; y de estudio correlacional, porque se conocerá la relación y comportamiento entre las variables de estudio, ya que se cuenta con dos variables relacionadas del trabajo de investigación, buscando explicar cada una de ellas, ya que su objetivo es conocer el grado de relación o asociación de dos a más conceptos, las cuales son las siguientes:

- Variable Independiente: Gestión de Inventarios.

Figura 27. Variable Dependiente: Impacto Financiero

Fuente: Elaboración propia.

3.3 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

La investigación cualitativa se enfoca en comprender y profundizar los temas. El enfoque cualitativo se realiza para comprender la perspectiva de los participantes a investigar, acerca de los fenómenos que los rodean, indicando sus experiencias, perspectivas, opiniones, es decir, es la forma en que los encuestados perciben su realidad. El proceso cualitativo inicia con la idea de investigación. Para este caso se entrevistará a 3 especialistas del rubro textil.

La investigación cualitativa se fundamenta en la interpretación del entendimiento del significado de las acciones, visiones, técnicas y estudios no cuantitativos. Se utiliza para descubrir preguntas de investigación. En la mayoría de estudios cualitativos no se prueban hipótesis, si no que se generan durante el proceso, conforme se van recabando los datos. Otro punto importante es, que no se efectúa una medición numérica, ya que el análisis no es estadístico. La recolección de los datos se obtiene de las perspectivas y puntos de vista de todos los participantes.

El proceso de indagación cualitativa para la investigación es flexible y se mueve entre los eventos y su interpretación de las respuestas. Su propósito consiste en reconstruir la realidad tal y como la observan las personas de un sistema social previamente definido, sin reducirlo al estudio de sus partes (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014).

3.3.1 Descripción de los instrumentos de recolección de datos

La investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, desde la perspectiva de las personas a participar. La mejor herramienta es la entrevista, la cual ayuda a recolectar datos pertinentes de las variables de estudio.

La recolección de datos se realizará mediante la entrevista, las cuales serán proporcionadas sobre los conocimientos de tres especialistas. El procedimiento consiste en que el entrevistador realice una serie de preguntas a los especialistas con el fin de obtener información entorno a los objetivos de manera confiable y acertada.

3.3.2 Unidad de Análisis

La muestra define cuál será la unidad de análisis en la que se aplicarán los métodos de evaluación y cuáles son las características de cada uno de ellos. La muestra tiene como finalidad poder elegir la más conveniente para un estudio, ya que es en esencia un subgrupo.

La muestra es a conveniencia, y en la cual se aplicará las entrevistas realizadas, se encuentra constituida por tres personas:

- Especialista: Gerente de Planeamiento y Abastecimiento - Especialista en reducción de Costos del sector textil.
- Dos emprendedores del Emporio Comercial Gamarra, quienes cuentan con más de 15 años de experiencia en el rubro textil peruano.

Para fines de presentación del presente trabajo de investigación, emplearemos a tres especialistas del tema del sector textil para la investigación cualitativa.

Se ha seleccionado a los siguientes especialistas:

Tabla 4

Población unidad de análisis

Nombres	Cargo	Empresa	Tamaño de Empresa
Gustavo Yera Ayala Soria	Gerente de Planeamiento y Abastecimiento - Especialista en Costos	SINERCORP SA - Corporación JERUTH	Grande Empresa
América Milagros Villavicencio Quispe	Gerente General – Emprendedor	D'AMÉRICA SAC	Micro Empresa
William Gallardo Tello	Gerente General – Emprendedor	GABRIATEX SAC	Micro Empresa

Fuente: Elaboración propia

3.4 INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA

La investigación cuantitativa sirve para generalizar los resultados, de una manera más amplia; otorga un mejor control de los fenómenos, brinda un mejor enfoque basado en conteos, magnitudes y facilita la comparación de estudios, ya que estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas, sirve como una mejor interpretación de los resultados.

Se procesan y analizan datos cuantitativos, determinando la fuerza de asociación de dos o más variables, así como la objetivación de los resultados a través de una muestra.

En la investigación cuantitativa el investigador plantea un problema de estudio, donde sus preguntas de investigación son específicas. Una vez planteado el problema a estudiar, el investigador considera lo estudiado anteriormente para la construcción de un marco teórico, del cual derivan una o varias hipótesis, las cuales se someten a prueba mediante los diseños de investigación apropiados.

La recolección de los datos a estudiar se fundamenta en la medición. Para que una investigación sea real, creíble y aceptada por otros investigadores, primero debe demostrarse que se siguieron los procedimientos para medir los fenómenos estudiados, primero deben poder observarse o referirse en el “mundo real”. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Para el trabajo de investigación se realizarán encuestas, ya que son consideradas como un diseño de conceptos. Generalmente se utilizan cuestionarios de aplicación en diferentes contextos como entrevistas “cara a cara”, mediante correo electrónico o en grupo.

3.4.1 Descripción de los instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos de medición adecuados son aquellos que registran datos que, a su vez, son observables y representan conceptos que el investigador ya tiene en mente. Es importante considerar que el instrumento de recolección de datos debe ser: confiable, objetivo y veraz.

Se procede a seleccionar un diseño de investigación que sea apropiado para lo que se desea encontrar. Para este caso, para el desarrollo del trabajo de investigación se eligió utilizar las encuestas y se realizará la recolección de datos de un público en específico, a partir de la aplicación de un cuestionario de preguntas que evidenciarán opiniones y actitudes de un público de una muestra seleccionada. Además, se puede definir como una técnica para poder utilizar los procedimientos estandarizados de la investigación de la cual se pretende explorar, describir y explicar ciertas características.

El cuestionario ha sido dividido en seis (6) categorías para un mejor enfoque:

1. Inventarios

2. Costo de Inventarios
3. Gestión Inventarios
4. Cadenas de Suministros
5. Impacto Financiero
6. Capital de Trabajo

Las encuestas realizadas para este estudio contienen enunciados sobre los cuales el encuestado manifiesta su nivel de conformidad o no, serán medidas con las alternativas de la escala de Likert, en la cual las opciones de respuesta o categoría pueden colocarse de manera vertical y horizontal, como sigue:

- Alternativa 1: () Totalmente en desacuerdo
- Alternativa 2: () En desacuerdo
- Alternativa 3: () Indeciso
- Alternativa 4: () De acuerdo
- Alternativa 5: () Totalmente de acuerdo

La encuesta a utilizar para el caso práctico del trabajo de investigación ha sido validada por el especialista, el sr. Gustavo Ayala Soria, quien desempeña el cargo de Gerente de Planeamiento y Abastecimiento, especialista en disminución de Costos del rubro textil, y cuenta con más de 10 años de experiencia en este rubro.

3.4.2 Población del sector textil y confecciones del Perú

Según la definición de Niño (2011), población es la totalidad de las unidades, es decir, es la totalidad de todos aquellos elementos como personas, animales, objetos, sucesos, fenómenos que pueden conformar el ámbito de la investigación.

De acuerdo al análisis cuantitativo establecido, las encuestas están constituidas por una población de empresas Mype textiles y de confecciones del Perú.

Figura 28. Ubicación del Emporio Comercial Gamarra

Fuente: INEI (2017)

De acuerdo a la figura 28, la población está compuesta por empresas del sector textil y confecciones del Perú, se aterrizará en la capital Lima, en la cual se desarrollará el caso práctico, con una muestra de 12 empresas ubicadas dentro de La Victoria, para ser exactos dentro del Emporio Comercial de Gamarra.

- Empresas del rubro textil en el Perú:

La industria de confecciones se encuentra concentrada en Lima Metropolitana con 72%. Los departamentos con mayor número de empresas son Arequipa (5%), Junín (4%), Puno (4%), La Libertad (3%) y Lambayeque (3%). El departamento de Amazonas y Madre Dios solo existe entre 10 y 18 empresas dedicadas a esta actividad, de acuerdo a la siguiente figura 29:

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Lima	13,443	14,670	15,457	15,928	16,412	17,704	17,229
Provincias	4,482	5,240	5,602	5,411	6,641	7,127	6,771
TOTAL	17,925	19,910	21,059	21,339	23,053	24,831	24,000

Figura 29. Industria de Confecciones en el Perú

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

La concentración geográfica del sector confecciones se encuentran dentro del departamento de Lima, en el distrito de La Victoria se encuentran domiciliadas casi una cuarta parte de las empresas del sector textil y confecciones. Esto se debe a que este distrito alberga al principal conglomerado de la industria (Gamarra). Otros distritos de alta concentración de empresas dentro del departamento son San Juan de Lurigancho, Cercado de Lima y Ate. A continuación, se muestra en la figura 30 la distribución geográfica de las empresas de la industria textil:

	Grandes	Medianas	Pequeñas	Micro	Total
Amazonas				18	18
Áncash				155	155
Apurímac				40	40
Arequipa	1	1	18	1,122	1,142
Ayacucho			2	104	106
Cajamarca			1	98	99
Callao		1	19	451	471
Cusco			1	260	261
Huancavelica				34	34
Huánuco			1	128	129
Ica	1		5	175	181
Junín			2	893	895
La Libertad			8	742	750
Lambayeque			3	646	649
Lima	68	38	853	16,270	17,229
Loreto			3	87	90
Madre de Dios				10	10
Moquegua				39	39
Pasco				21	21
Piura			1	129	130
Puno			4	891	895
San Martín			1	99	100
Tacna			3	442	445
Tumbes			1	43	44
Ucayali				67	67
Total general	70	40	926	22,964	24,000

Figura 30. Distribución geográfica de las empresas de la industria textil:

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

En el siguiente gráfico se muestra el comparativo entre las empresas de la industria textil y confecciones por estrato empresarial entre los años 2009 – 2014

Figura 31. Comparativo de empresas de la industria textil y confecciones por estrato empresarial

Fuente: elaboración propia basado en el Estudio de Investigación del Sector Textil – DEMI PRODUCE

- Empresas del rubro textil del distrito de La Victoria:

Para el año 2017, el distrito con mayor densidad empresarial por cada mil habitantes fue San Isidro que registró 403 empresas por cada mil habitantes. Los siguientes distritos que tienen alto nivel de densidad empresarial fueron: Miraflores (397,8), La Victoria (395,7), Cercado de Lima (343,5) y Lince (284,9), entre los más representativos, como se muestra en la siguiente figura 32, densidad empresarial, según distritos en el año 2017.

Área interdistrital/Distritos	Total de empresas	Porcentaje	Densidad empresarial (Empresa / mil hab.)	Densidad empresarial (Empresas por Km²)
Total	1 066 451	100,0	104,4	367,0
Lima Norte	223 192	100,0	85,0	278,3
Ancón	3 165	1,4	76,3	11,1
Carabaylo	20 998	9,4	66,0	69,2
Comas	45 830	20,5	85,3	940,1
Independencia	18 629	8,3	84,5	1 279,5
Los Olivos	42 364	19,0	110,1	2 321,3
Puente Piedra	24 027	10,8	64,4	330,0
San Martín de Porres	67 233	30,1	92,1	1 826,0
Santa Rosa	946	0,4	47,8	44,3
Lima Centro	410 097	100,0	229,8	2 818,9
Barranco	5 919	1,4	204,3	1 777,5
Breña	13 989	3,4	187,2	4 344,4
Cercado de Lima	91 270	22,3	343,5	4 152,4
Jesús María	15 967	3,9	222,8	3 493,9
La Victoria	65 943	16,1	395,7	7 545,0
Lince	13 979	3,4	284,9	4 613,5
Magdalena del Mar	11 639	2,8	211,9	3 224,1
Miraflores	32 466	7,9	397,8	3 374,8
Pueblo Libre	11 800	2,9	155,0	2 694,1
Rímac	16 922	4,1	103,9	1 425,6
San Borja	19 794	4,8	175,6	1 987,3
San Isidro	21 552	5,3	403,1	1 941,6
San Miguel	19 550	4,8	142,4	1 823,7
Santiago de Surco	51 931	12,7	145,2	1 446,9
Surquillo	17 376	4,2	190,0	5 022,0
Lima Este	215 852	100,0	77,2	264,0
Ate	53 036	24,6	80,1	682,4
Chaclacayo	4 089	1,9	92,5	103,5
Cieneguilla	2 182	1,0	43,9	9,1
El Agustino	14 109	6,5	72,2	1 125,1
La Molina	19 995	9,3	111,2	304,1
Lurigancho	14 867	6,9	64,8	62,9
San Juan de Lurigancho	73 577	34,1	64,6	560,6
San Luis	10 371	4,8	177,4	2 971,6
Santa Anita	23 626	10,9	99,1	2 210,1
Lima Sur	140 748	100,0	71,4	165,2
Chorrillos	27 038	19,2	80,5	694,4
Lurín	7 725	5,5	86,4	42,7
Pachacamac	7 016	5,0	51,2	43,8
Pucusana	936	0,7	52,0	24,7
Punta Hermosa	816	0,6	102,3	6,8
Punta Negra	571	0,4	68,2	4,4
San Bartolo	727	0,5	90,1	16,2
San Juan de Miraflores	34 750	24,7	83,6	1 512,8
Santa María del Mar	121	0,1	71,4	12,3
Villa el Salvador	33 254	23,6	69,0	941,2
Villa María del Triunfo	27 794	19,7	59,7	393,9

Figura 32. Lima Metropolitana: densidad empresarial, según distritos, 2017

Fuente: Ministerio de la Producción (2015).

- Empresas del rubro textil en el Emporio Comercial de Gamarra

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en dicha zona empresarial existen más de 24 mil establecimientos; 15,526 se dedican a la actividad del comercio; de los cuales 5,632 son establecimientos manufactureros.

Las empresas que en la actualidad operan en el Emporio Comercial de Gamarra cumplen las características para que sean denominados Mype. La Presidencia del Consejo de Ministros

(PCM) y el INEI indican que, según el segmento empresarial, el 96.8% de los establecimientos se encuentran considerados como microempresas y el 3.1% como pequeñas empresas, a su vez existen 17 grandes y medianas empresas que representan el 0.1% del total de establecimientos.

Figura 33. Segmento empresarial ubicado en Gamarra

Elaboración propia: basado en Estudio de la PCM e INEI

- Empresas del rubro textil – 12 empresas del Emporio Comercial de Gamarra:

Para el caso práctico a realizar nos referiremos a 12 empresas ubicadas dentro del Emporio Comercial de Gamarra, las cuales se han distribuido por nombres, tamaño de empresa, antigüedad y tipo de actividad a realizar.

Ítem	Nombre Empresa	Tipo o Tamaño	Años de Funcionamiento	Tipo de Actividad (x)
1	Empresa A	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor
2	Empresa B	Pequeña Empresa	5 - 9 años	Transformador
3	Empresa C	Micro Empresa	2 - 5 años	Productor
4	Empresa D	Micro Empresa	5 - 9 años	Productor
5	Empresa E	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor
6	Empresa F	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor
7	Empresa G	Micro Empresa	2 - 5 años	Distribuidor
8	Empresa H	Micro Empresa	2 - 5 años	Distribuidor
9	Empresa I	Micro Empresa	5 - 9 años	Productor
10	Empresa J	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor - Distribuidor
11	Empresa K	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor
12	Empresa L	Pequeña Empresa	2 - 5 años	Transformador

Figura 34. Empresas del Emporio Comercial de Gamarra

Fuente: Elaboración propia.

3.4.3 Tamaño de la muestra

Para el enfoque cuantitativo, el tamaño de la muestra es aquel subgrupo de la población. Para seleccionar una muestra, primero se debe definir la unidad de muestreo, para este caso el sector textil del Emporio Comercial de Gamarra. Una vez definida esta unidad, se procede a enfocar solo las empresas del giro del negocio.

La muestra a utilizar es por conveniencia, ya que son casos a los cuales se tiene fácil acceso, y se elige a los miembros por su proximidad, hábitos, opiniones y puntos de vista de manera fácil. Esta muestra está conformada por doce empresas MYPES ubicadas dentro del Emporio Comercial de Gamarra, a las cuales se les aplicará las encuestas desarrolladas, con la finalidad de tener mayor conocimiento sobre el trabajo de investigación.

Tabla 5

Muestra de las doce empresas encuestadas

Ítem	Nombre Empresa	Tipo o Tamaño	Años de Funcionamiento	Tipo de Actividad (x)	Ventas Anuales S/ MM	Rubro o Línea
1	Empresa A	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor	0 - 622	Mixto
2	Empresa B	Pequeña Empresa	5 - 9 años	Transformador	623 - 1'000	Niños (as)
3	Empresa C	Micro Empresa	2 - 5 años	Productor	0 - 622	Damas
4	Empresa D	Micro Empresa	5 - 9 años	Productor	0 - 622	Niños (as)
5	Empresa E	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor	> 1'000	Caballeros
6	Empresa F	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor	> 1'000	Damas
7	Empresa G	Micro Empresa	2 - 5 años	Distribución	> 1'000	Damas
8	Empresa H	Micro Empresa	2 - 5 años	Distribución	0 - 622	Damas
9	Empresa I	Micro Empresa	5 - 9 años	Productor	> 1'000	Mixto
10	Empresa J	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor - Distribución	0 - 622	Damas
11	Empresa K	Micro Empresa	Más de 9 años	Productor	> 1'000	Mixto
12	Empresa L	Pequeña Empresa	2 - 5 años	Transformador	0 - 622	Caballeros

Fuente: Elaboración propia, basada en experiencia Xicota 2019.

4 CAPÍTULO IV: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

Durante el proceso del Desarrollo de la Investigación, se entrevistará a tres especialistas y se realizarán doce encuestas a empresas del rubro textil del Emporio Comercial de Gamarra. Es una investigación que nos permitirá identificar si las empresas se encuentran preparadas en cuanto a la Gestión de Inventarios.

4.1 APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

Con el propósito del trabajo de investigación Gestión de efectivo y su impacto financiero, detallaremos los resultados de investigaciones realizadas a 3 especialistas.

El objetivo es obtener información de relevancia de los especialistas, mediante la entrevista a profundidad, y la encuesta.

4.1.1 Aplicación de Instrumentos: Entrevistas a profundidad

La entrevista a profundidad se realizó a los tres especialistas mencionados, las cuales fueron las que se presenta a continuación:

4.1.1.1 Entrevista a Especialista:

Nombre del Especialista: Gustavo Yerak Ayala Soria

Cargo: Gerente de Planeamiento y Abastecimiento

Empresa: SINERCORP S.A. – Corporación JERUTH – Rubro Textil y Retail

Preguntas	Respuesta de Especialista
<p>¿Cuál es su opinión respecto a la gestión de inventarios en una empresa para lograr sus objetivos?</p>	<p>La Gestión de inventarios es de suma importancia para lograr los objetivos de la empresa, ya que sin producto para vender no se alcanzaría el resultado esperado. Por ello, es importante determinar el volumen, tamaño de venta, diseño, modelo de cada categorización con nivel de precios y costeo respectivo; es así como la empresa debe tener en stock los productos de más alta rotación, y evitar el desabastecimiento de sus puntos de venta. El objetivo de una empresa es ser rentable y generar utilidad, pero puede pasar que tenga un nivel de inventarios muy alto que financieramente lo desestabilice, porque reduciría el capital de trabajo y no tendría capacidad de endeudamiento por si requiere invertir con algún financiamiento externo o préstamo. El nivel de inventario debe de ser el correcto, la empresa no debe exagerar el nivel de abastecimiento de mercadería en almacenes; el fin es que pueda soportar las ventas y lograr sus objetivos.</p>
<p>¿Cómo afectaría a una empresa tener una ineficiente gestión de inventarios en sus procesos?</p>	<p>Una ineficiente gestión de inventarios en los procesos de la empresa afectaría de la siguiente forma: no tener un producto disponible para la venta, puntos de venta desabastecidos, baja calidad, presentación e impuntualidad del producto o servicio. Estas deficiencias conllevan a que la empresa no pueda sostener sus ventas y no genere la rentabilidad esperada, y crecen disconformidades y falta de aceptación del producto en el mercado.</p>
<p>¿Considera usted que minimizar la gestión de los inventarios distorsionaría la información financiera para la toma de decisiones de la empresa?</p>	<p>La reducción de la gestión de inventarios si afecta financieramente a la empresa, al inicio se podrá apreciar que todo marcha bien; pero la organización debe tomar en cuenta que al contar con menos recursos para la gestión de inventarios estos pueden desequilibrar el ritmo de los flujos de mercadería, que muchas veces afectan al correcto nivel de stock, respaldo financiero, posicionamiento de marca que brindará sostenibilidad a las ventas de la empresa.</p>

¿Por qué cree usted que una empresa puede llegar a la quiebra solo por el hecho de no gestionar bien los inventarios?

Una empresa que presenta un inventario elevado en sus estados financieros puede estar pasando por situaciones como no contar con capital de trabajo, no puede realizar pagos fijos mensuales, entre ellos proveedores; lo cual puede generar un sobreendeudamiento y capacidad de pago. Por otro lado, el bajo nivel de inventarios también puede traer consecuencias desfavorables para la empresa no lograr sus objetivos, reducir sus márgenes de rentabilidad, la falta de productos disponibles. Ante las dos situaciones lo ideal es que la empresa mantenga inventarios que estén acorde a sus actividades.

Según su opinión, ¿De qué forma se puede tener una óptima gestión de inventarios?

De dos formas. La primera es determinando el valor de la venta, la cual marcará definitivamente el nivel de inventario ya que mediante ella se concretarán los estándares y niveles del producto que ofrecerá la empresa. La segunda es la parte financiera de la empresa, nivel de endeudamiento y lo que la empresa está dispuesta a invertir. Ambas formas deben ser evaluadas minuciosamente para determinar la óptima gestión de inventarios.

¿De qué forma el costo de inventario influye a la sostenibilidad de la empresa en el mercado?

Es importante que la empresa determine la proyección de sus ventas, tomando como referencia el precio de venta y el costo. Esto le permitirá tener un mejor panorama ante alguna toma de decisión, por si el costo de venta es muy alto para que genere utilidad, el precio de venta también se elevará, lo cual no se podrá vender y más aún no permitirá realizar promociones, descuentos, etc. La empresa debe considerar el costo de venta como una de las variables más importantes para poder realizar una buena gestión de los inventarios.

¿De qué manera un alto costo de inventario puede generar un déficit al resultado de la empresa?

Un alto costo de inventario implica en varias cosas a la empresa, una de ellas el no poder cumplir con sus obligaciones dentro del plazo establecido, bajar su nivel de inversión y algunos cambios en su plan de trabajo. La negociación con los proveedores es parte esencial para que la empresa pueda comprar a un buen precio, obtener buenos diseños y los colores para el segmento adecuado, caso contrario los resultados no serán los esperados para la organización.

¿Qué impacto financiero cree que podría ocasionar, si una empresa no gestiona sus inventarios?

El impacto financiero que podría ocasionar es la falta de recursos que no permitan a la empresa continuar con sus operaciones y sobretodo no poder contar con el capital de trabajo esperado y las cortas posibilidades de acceder a un financiamiento.

¿Cómo la disponibilidad del capital de trabajo influye en la eficiente gestión de inventarios?

La disponibilidad del capital de trabajo influye a la gestión de inventarios, ya que permitirá a la empresa tener un mejor control de inventarios y capacidad de negociación con sus proveedores obteniendo precios que le permitan determinar descuentos y accesibilidad.

¿De qué manera una reducción de costos de inventario contribuye a obtener resultados favorables para el capital de trabajo de la empresa?

Tener un costo global de inventario reducido te da capital de trabajo siempre y cuando este sea adecuado, el tener un costo unitario por prenda reducido te permite generar promociones, descuentos, salir a la venta con mejores precios, o si tal vez no quieras tener mejores precios sino mejor margen, puedes mantener el mismo precio, pero con costos unitarios menores y te van a permitir tener un mayor margen, una mejor utilidad. El tener costos reducidos siempre y cuando sean los adecuados. El tener un inventario adecuado va a fluctuar mucho en función a las políticas que se quieran tener en la empresa, determinar cuánto es lo que se requiere por tipo de producto o puede ser para todos los productos por igual. Cuando uno importa los niveles de inventarios son altos ya que el tiempo de atención es mucho más largo. Aunque uno puede partir los ingresos de la importación, puede hacer ingresos continuos de la importación para mantener los niveles de inventario adecuados. Gamarra está importando bastante, ya no es como antes.

¿De qué forma la tecnología aporta con la innovación a los procedimientos establecidos y productos de una empresa textil?

La tecnología aporta bastante, ayuda en la trazabilidad de la empresa el de conocer sus inventarios a detalle. Algunas empresas textiles están manejando el sistema RFID, es un sistema de inventario que cuenta con unos sensores colocados en una determinada caja que permitirá codificar las cantidades, tallas, precio, etc. esto con la finalidad de llevar un mejor control de inventarios, con los mecanismos adecuados que eviten faltantes, pérdidas, robos, deterioro por el tiempo.

¿Cómo influye la cadena de suministro para el procedimiento de la gestión y control de inventarios?

La cadena de suministros es el flujo completo de la transformación del producto y que busca generar valor en cada uno de sus procesos y etapas; es así que a medida que el producto tenga mayor valor este será más apreciado por el cliente. El aporte de todas las áreas de la empresa son determinantes para una buena gestión de inventarios, las mismas que van sumando en la cadena de valor, desde el proceso de producción y compras hasta el área comercial, Todas las etapas son importantes para que la gestión de inventarios sea la adecuada.

¿De qué manera los elementos de la cadena de suministro contribuyen al funcionamiento adecuado de la gestión de inventarios?

Para la empresa cada área es importante, como una de las fases está la parte comercial, quienes dirán las expectativas de la venta basado en estadísticos e históricos, el área de diseño brindará información de acuerdo a la vanguardia y tendencia con los colores, los responsables de compras deben estar en la capacidad de negociar a un buen precio con los proveedores, el seguimiento respectivo a las compras para que lleguen en el tiempo indicado y pactado; todas estas fases son primordiales para la cadena de valor y elaboración del producto.

Fuente: Elaboración propia

4.1.1.2 Entrevista Empresario (1)

Nombre: América Milagros Villavicencio Quispe

Cargo: Gerente General

Empresa: D'AMÉRICA

Preguntas	Respuesta de Emprendedor
¿Cuál es su opinión respecto a la gestión de inventarios en una empresa para lograr sus objetivos?	La gestión de inventarios es de suma importancia, ya que si no hay una medición del tiempo para hacer el producto no genero ingresos para la empresa y esto conlleva a una pérdida de tiempo, dinero y cliente.
¿Cómo afectaría a una empresa tener una ineficiente gestión de inventarios en sus procesos?	Me afectaría económicamente, y una mala imagen ante mis clientes, por no cumplir con los tiempos estipulados para la entrega de mis pedidos; así también ya no contar con buenas referencias para unos futuros clientes.
¿Considera usted que minimizar la gestión de los inventarios distorsionaría la información financiera para la toma de decisiones de la empresa?	Minimizar mi gestión de inventarios si distorsionaría mi información financiera, porque al emplear recursos a menor costo; esto me daría como resultado un mayor ingreso y poder seguir invirtiendo como capital de trabajo para un siguiente producto.
¿Por qué cree usted que una empresa puede llegar a la quiebra solo por el hecho de no gestionar bien los inventarios?	La empresa puede quebrar si la calidad de mi producto terminado empieza a bajar, así como también la entrega fuera de fecha; y un mal manejo de los ingresos obtenidos.
Según su opinión, ¿De qué forma se puede tener una óptima gestión de inventarios?	En mi opinión, el tiempo y la materia prima disponible, ya que son los factores más importantes para cumplir con mi trabajo.
¿De qué forma el costo de inventario influye a la sostenibilidad de empresa en el mercado?	Comprar lo necesario para mi stock y confeccionar nuevos productos que me permitan seguir captando la atención de mis clientes, para generar ingresos y seguir invirtiendo en mercadería.
¿De qué manera un alto costo de inventario puede generar un déficit al resultado de la empresa?	El haber tomado una mala decisión al momento de comprar un material para un producto que pensé que iba a ser tendencia por la temporada; y me haya generado una pérdida, solo por percepción.

¿Qué impacto financiero cree que podría ocasionar, si una empresa no gestiona sus inventarios?

Igual tendría ingresos, pero no serían los esperados (o sea ganaría menos); ya que en algún momento mis materiales y materia prima se encuentran escasos, pero por demanda lo debo buscar en otros proveedores y en muchas ocasiones a un mayor precio.

¿Cómo la disponibilidad del capital de trabajo influye en la eficiente gestión de inventarios?

La disponibilidad del capital influye directamente, ya que sin ello no podría continuar con el proceso del producto y posteriormente presentar demoras en entrega de mis pedidos.

¿De qué manera una reducción de costos de inventario contribuye a obtener resultados favorables para el capital de trabajo de la empresa?

La reducción de costos contribuye de manera satisfactoria, desde la mano de obra, reducción de tiempo y utilización de materia prima. Obteniendo mayores ingresos para seguir invirtiendo, y aumentar mi producción.

¿De qué forma la tecnología aporta con la innovación a los procedimientos establecidos y productos de una empresa textil?

La tecnología si está aportando de manera favorable, ya que hoy en día existen nuevas formas de elaborar una prenda o un producto (como, por ejemplo: el corte laser para grandes bloques y reducción de tiempo). Así también el mundo de las redes sociales que permiten llegar a que más clientes puedan conocer tu producto y marca.

¿Cómo influye la cadena de suministro para el procedimiento de la gestión y control de inventarios?

Tiene una influencia directa, ya que sin los elementos de la cadena de suministro no se puede elaborar el producto, esto conlleva a que estamos generando pérdidas económicas para la empresa.

¿De qué manera los elementos de la cadena de suministro contribuyen al funcionamiento adecuado de la gestión de inventarios?

Todos los elementos de la cadena de suministro son necesarios para una buena gestión de inventarios; y de esto dependerá cumplir con todas las expectativas del cliente.

Fuente: Elaboración propia.

4.1.1.3 Entrevista Empresario (2)

Nombre: William Gallardo Tello

Cargo: Gerente General

Empresa: GABRIATEX SAC

Preguntas	Respuesta de Emprendedor
¿Cuál es su opinión respecto a la gestión de inventarios en una empresa para lograr sus objetivos?	Me parece importante porque ayudaría a tomar decisiones importantes en momentos críticos.
¿Cómo afectaría a una empresa tener una ineficiente gestión de inventarios en sus procesos?	Podría afectar su producción al desconocer sus Stocks materiales o afectar a sus ventas al no conocer sus Stocks de productos terminados.
¿Considera usted que minimizar la gestión de los inventarios distorsionaría la información financiera para la toma de decisiones de la empresa?	Si distorsionaría ya que en un momento dado podría necesitarse capital de trabajo para elaborar nuevos productos, pudiendo provocar desabastecimiento.
¿Por qué cree usted que una empresa puede llegar a la quiebra solo por el hecho de no gestionar bien los inventarios?	Una empresa podría quebrar si los inventarios no son bien procesados, es decir un desabastecimiento de mercadería podría conllevar a problemas financieros a la empresa.
Según su opinión, ¿De qué forma se puede tener una óptima gestión de inventarios?	Estableciendo procesos y/o sistemas de gestión de inventarios, asimismo capacitando al personal encargado.
¿De qué forma el costo de inventario influye a la sostenibilidad de empresa en el mercado?	Debo conocer las existencias reales tanto de materiales y/o insumos así como de productos terminados, lo cual ayudará a la empresa a tomar decisiones correctas para ser competitivas en el mercado.

¿De qué manera un alto costo de inventario puede generar un déficit al resultado de la empresa?	El costo de inventario debe estar acorde con la gestión de la empresa y no convertirse en una obligación para ella. Que ayude a crecer a la empresa con información correcta para tomar decisiones adecuadas y no consumir recursos económicos que le generen pérdidas.
¿Qué impacto financiero cree que podría ocasionar, si una empresa no gestiona sus inventarios?	Podría desabastecer la cadena de producción y/o cadena de comercialización, la cual afectaría a las finanzas de la empresa.
¿Cómo la disponibilidad del capital de trabajo influye en la eficiente gestión de inventarios?	Gestión de inventarios determina la necesidad de nuevos materiales y/o productos lo cual va requerir de capital de trabajo, es decir sin dinero a tiempo para invertir no podría seguir avanzando la empresa.
¿De qué manera una reducción de costos de inventario contribuye a obtener resultados favorables para el capital de trabajo de la empresa?	Al determinar el movimiento de existencias nos ayudaría a no elaborar productos que no tienen mucha aceptación en el mercado. Esto nos direcciona que te tengamos un eficiente uso del capital de trabajo.
¿De qué forma la tecnología aporta con la innovación a los procedimientos establecidos y productos de una empresa textil?	El uso de la tecnología es importante ya que ante la necesidad de una alta producción podemos apoyarnos tanto en equipos, como en proceso más avanzados.
¿Cómo influye la cadena de suministro para el procedimiento de la gestión y control de inventarios?	Una cadena de suministro óptima nos permite abastecer nuestro mercado adecuadamente, esto será el resultado de una buena gestión y control de inventarios.
¿De qué manera los elementos de la cadena de suministro contribuyen al funcionamiento adecuado de la gestión de inventarios?	Influye de tal forma que en la gestión de inventarios se pueda determinar las necesidades o requerimientos de nuevos Stock, la cual solo se logra si la cadena de suministro tiene el funcionamiento adecuado.

Fuente; Elaboración propia

4.1.2 Aplicación de Instrumentos: Encuesta

Para el presente trabajo de investigación se ha elaborado un cuestionario que contiene un total de veintidós enunciados distribuidos en 6 partes (inventarios, costos de inventarios, cadena de suministro, impacto financiero y capital de trabajo), el cual los representantes de doce empresas MYPES del Emporio Comercial de Gamarra responden, de acuerdo a su nivel de conformidad respecto a la Gestión de Inventarios a aplicarse en el rubro textil, esto es mediante la escala de Likert, y se encuentra ubicado en el anexo D.

El cuestionario se dividió en seis dimensiones para su mejor desarrollo: Inventarios, Costo de Inventarios, Gestión Inventarios, Cadenas de Suministros, Impacto Financiero, Capital de Trabajo.

La encuesta es validada por el especialista Gustavo Ayala Soria, cuenta con más de 10 años de experiencia en el rubro textil, actualmente se desempeña como Gerente de Planeamiento y Abastecimiento de la empresa SINERCORP S.A. – Corporación JERUTH – Rubro Textil y Retail, es una gran empresa, ya que factura más de 1,700 UIT anuales.

Los resultados de las encuestas cuantitativas bajo el sistema SPSS VERSION4 se reflejan en las siguientes encuestas:

A. INVENTARIO

Encuesta Pregunta N° 1:

1. Los inventarios, son los bienes y artículos que se encuentran ubicados en los almacenes, a su vez se mantienen para ser utilizados como productos en proceso de manufactura, que se espera utilizar en la producción y que posteriormente se convertirán en ventas.

Figura 35. Distribución de frecuencia de la pregunta 1

Elaboración propia

Comentarios:

Según las respuestas extraídas, la mayoría de los empresarios encuestados en el Emporio Comercial de Gamarra, el 75% estuvieron de acuerdo con el concepto referente a los inventarios, ya que son bienes y artículos ubicados dentro del almacén, y se mantienen para ser utilizados en la producción y posteriormente se convertirá en ventas, seguido por un 8% que estuvo totalmente de acuerdo.

Encuesta Pregunta N° 2:

2. Una de las importancias de los inventarios ayuda a la gestión de almacén y permiten casi siempre detectar incidencias a tiempo.

Figura 36. Distribución de frecuencia de la pregunta 2

Elaboración propia

Comentarios:

El 58% de los encuestados según las respuestas extraídas, estuvieron de acuerdo con esta afirmación. Esto indica que la mayoría de empresarios opinan respecto a la importancia de los inventarios ya que, ayuda a la gestión del almacén y permiten en su mayoría de veces detectar alguna incidencia a tiempo, mientras que solo un 8% se encuentra indeciso con el concepto brindado.

Encuesta Pregunta N° 3:

3. El logro de tener un buen control de inventarios mantiene los costos a un nivel minimizado y la producción en un plan de trabajo de manera constante e ininterrumpida.

Figura 37. Distribución de frecuencia de la pregunta 3

Elaboración propia

Comentarios:

En las empresas donde se realizó la encuesta, según las respuestas obtenidas de esta afirmación, el 75% se encuentran de acuerdo al logro de tener un buen control de inventarios, ya que mantiene los costos a un nivel minimizado y la producción en un plan de trabajo de manera constante e ininterrumpida, mientras que solo un 8% se encuentra totalmente de acuerdo con el logro de tener un buen control dentro de su empresa.

B. Costo de Inventarios.

Encuesta Pregunta N° 4:

4. Los costos de inventarios deben ser controlados, fiables y ajustado a las necesidades de la empresa, con la finalidad de poder incurrir en la utilización de recursos mínimos.

Figura 38. Distribución de frecuencia de la pregunta 4

Elaboración propia

Comentarios:

Según las respuestas obtenidas de la afirmación, el 75% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo con que los costos de inventarios deben ser controlados, fiables y ajustados a las necesidades de la empresa, con la finalidad de poder incurrir en la utilización de recursos mínimos, mientras que un 8% de los encuestados se encuentra indeciso con la información brindada.

Encuesta Pregunta N° 5:

5. Los costos de materia prima, materiales, mercadería, etc. deben ser revelados por la empresa, de tal forma que se pueda tener un registro de inventarios consecuente a sus actividades.

Figura 39. Distribución de frecuencia de la pregunta 5

Elaboración propia

Comentarios:

Según las respuestas extraídas, el 75% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo con esta afirmación, seguido por un 8% que se encuentra indeciso en que los costos de materia prima, materiales, mercadería, etc. deben ser revelados por la empresa, de tal forma que se pueda tener un registro de inventarios consecuente a sus actividades.

Encuesta Pregunta N° 6:

6. El costo total de inventario es la suma del costo anual de almacenaje, costo anual de pedido y costo anual de procedimientos especiales.

Figura 40. Distribución de frecuencia de la pregunta 6

Elaboración propia

Comentarios:

La respuesta de los encuestados nos permite comprender que, el 50% de los encuestados se encuentran de acuerdo que el costo total de inventario es la suma del costo anual de almacenaje, costo anual de pedido y costo anual de procedimientos especiales. Sin embargo, según los comentarios obtenidos de las encuestas, existe un 8% que se encuentra totalmente de acuerdo con la teoría y otro 8% se encuentra totalmente en desacuerdo.

C. Gestión Inventarios:

Encuesta Pregunta N° 7:

7. La manera en la que se gestiona los inventarios depende del tipo o naturaleza de la empresa y su estructura organizacional.

Figura 41. Distribución de frecuencia de la pregunta 7

Elaboración propia

Comentarios:

Según los resultados de la encuesta se puede interpretar que la mayor parte de los encuestados, el 50% se encuentra de acuerdo con que, la manera en la que se gestiona los inventarios depende del tipo o naturaleza de la empresa y su estructura organizacional. Sin embargo, el 8% se encuentra indeciso.

Encuesta Pregunta N° 8:

8. Dada la competitividad de los mercados y la apertura de nuevas conexiones empresariales, obliga una expansión tecnológica para optimizar los procesos para mejorar la gestión de inventarios de una empresa.

Figura 42. Distribución de frecuencia de la pregunta 8

Elaboración propia

Comentarios:

La mayor parte de los encuestados para esta afirmación, respondieron entre totalmente de acuerdo y de acuerdo, el 58% de encuentra de acuerdo que la competitividad de los mercados y la apertura de nuevas conexiones empresariales obliga una expansión tecnológica para optimizar los procesos para mejorar la gestión de inventarios de una empresa, el 33% se encuentra totalmente de acuerdo con lo indicado, mientras que un 8% se encuentra en desacuerdo.

Encuesta Pregunta N° 9:

9. Las empresas con la finalidad de controlar sus inventarios adoptan estrategias adecuándolas al flujo de su volumen de producción y ventas.

Figura 43. Distribución de frecuencia de la pregunta 9

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, los encuestados respondieron, en su mayor parte, entre totalmente de acuerdo y de acuerdo. Sin embargo, un encuestado respondió que se encuentra indeciso.

De acuerdo a las personas encuestadas, el 67% se encuentra de acuerdo que las empresas con la finalidad de controlar sus inventarios adoptan estrategias adecuándolas al flujo de su volumen de producción y ventas, mientras que sólo un 8% se encuentra indeciso con la información.

Encuesta Pregunta N° 10:

10. Un modelo de gestión de inventarios ofrece diversas categorías como: planificación, orientación, dirección, control y evaluación a las actividades que se desarrolla con el fin de poder obtener sus productos y servicios con eficiencia.

Figura 44. Distribución de frecuencia de la pregunta 10

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, los encuestados respondieron entre totalmente de acuerdo y de acuerdo, obteniendo que, las personas encuestadas se encuentran 67% de acuerdo y consideran que, un modelo de gestión de inventarios ofrece diversas categorías como: planificación, orientación, dirección, control y evaluación a las actividades que se desarrolla con el fin de poder obtener sus productos y servicios con eficiencia, mientras sólo un 33% se encuentra totalmente de acuerdo con la información.

Encuesta Pregunta N° 11:

11. La gestión de inventarios resulta maximizar la rentabilidad, minimizando los costos de capital para satisfacer los requerimientos del servicio al cliente.

Figura 45. Distribución de frecuencia de la pregunta 11

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, los encuestados respondieron de distintas maneras, la mayor parte de encuestados respondieron entre totalmente de acuerdo y de acuerdo. Sin embargo, algunos encuestados respondieron entre desacuerdo e indeciso, el 50% de los encuestados se encuentran de acuerdo que, la gestión de inventarios resulta maximizar la rentabilidad, minimizando los costos de capital para satisfacer los requerimientos del servicio al cliente, mientras que el 17% se encuentra totalmente de acuerdo.

D. Cadenas de Suministros.

Encuesta Pregunta N° 12:

12. La cadena de suministro es una herramienta que permite a la empresa gestionar sus tiempos dentro de los plazos establecidos.

Figura 46. Distribución de frecuencia de la pregunta 12

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, los encuestados respondieron, el 67% de las personas encuestadas de encuentran de acuerdo en que la cadena de suministro es una herramienta que permite a la empresa gestionar sus tiempos dentro de los plazos establecidos, mientras que sólo el 8% se encuentra totalmente de acuerdo.

Encuesta Pregunta N° 13:

13. La Cadena de Suministro hace referencia a las diversas fases que cubren todo el ciclo de vida de un producto o servicio, desde que es creado hasta consumido.

Figura 47. Distribución de frecuencia de la pregunta 13

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, los encuestados respondieron entre totalmente de acuerdo y de acuerdo, el 75% de los encuestados se encuentran de acuerdo que, la Cadena de Suministro hace referencia a las diversas fases que cubren todo el ciclo de vida de un producto o servicio, desde que es creado hasta consumido, mientras que el 8% se encuentra totalmente de acuerdo.

Encuesta Pregunta N° 14:

14. Los elementos de la cadena de suministro permitirán el desarrollo de la organización, dependiendo del giro de la misma.

Figura 48. Distribución de frecuencia de la pregunta 14

Elaboración propia

Comentarios:

Según las respuestas obtenidas el 67% de los encuestados se encuentran de acuerdo con que, los elementos de la cadena de suministro permitirán el desarrollo de la organización, dependiendo del giro de la misma. Sin embargo, al obtener un porcentaje de respuestas negativas, indica que el 8% se encuentra en desacuerdo.

E. Impacto Financiero:

Encuesta Pregunta N° 15:

15. Los Estados Financieros informan la situación tanto económica como financiera de la empresa, asimismo su evolución se encuentra dentro de un período determinado.

Figura 49. Distribución de frecuencia de la pregunta 15

Elaboración propia

Comentarios:

Para la presente afirmación, la mayor parte de los encuestados, el 75% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo en que los Estados Financieros informan la situación tanto económica como financiera de la empresa, asimismo su evolución dentro de un período determinado, el 25% se encuentra totalmente de acuerdo con la información brindada.

Encuesta Pregunta N° 16:

16. Las probabilidades de riesgo son muy altas, las cuales escapan del alcance de la empresa, sin embargo, debe buscar salidas alternas que le permitan continuar con sus objetivos establecidos.

Figura 50. Distribución de frecuencia de la pregunta 16

Elaboración propia

Comentarios:

Para la presente afirmación, las respuestas obtenidas de esta afirmación, demuestran que el 67% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo con que, las probabilidades de riesgo son muy altas, las cuales escapan del alcance de la empresa, sin embargo, deben buscar salidas alternas que le permitan continuar con sus objetivos establecidos y el 25% se encuentra totalmente de acuerdo.

Encuesta Pregunta N° 17:

17. Si una entidad no genera ingresos en el momento adecuado incrementará su riesgo crediticio, incumpliendo a las obligaciones con sus acreedores y un impacto negativo en la relación con los inversionistas.

Figura 51. Distribución de frecuencia de la pregunta 17

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, la mayor parte de los encuestados respondieron entre las alternativas de acuerdo y en desacuerdo.

Las respuestas obtenidas nos permiten conocer que el 42% se encuentra en desacuerdo que, si una entidad no genera ingresos en el momento adecuado incrementará su riesgo crediticio, incumpliendo a las obligaciones con sus acreedores y un impacto negativo en la relación con los inversionistas, mientras que el 8% se encuentra en desacuerdo.

Encuesta Pregunta N° 18:

18. El aumento de los últimos años de la competencia comercial puede generar una disminución en las ventas proyectadas.

Figura 52. Distribución de frecuencia de la pregunta 18

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, los encuestados respondieron de distintas maneras, la mayor parte de encuestados respondieron entre totalmente de acuerdo y de acuerdo.

Según las respuestas, el 42% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo en que, el aumento de los últimos años de la competencia comercial puede generar una disminución en las ventas proyectadas, mientras el 8% se encuentra indeciso y totalmente en desacuerdo.

Encuesta Pregunta N° 19:

19. El capital de trabajo como fuente de financiamiento debe ser revelado en los estados financieros de la empresa.

Figura 53. Distribución de frecuencia de la pregunta 19

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, la mayor parte de los encuestados respondieron entre las alternativas totalmente de acuerdo y de acuerdo.

Según los resultados de esta afirmación, se puede interpretar que el 75% de las personas encuestadas se encuentra de acuerdo que, el capital de trabajo como fuente de financiamiento debe ser revelado en los estados financieros de la empresa. Sin embargo, el 8% de los encuestados optaron por la opción de indeciso.

Encuesta Pregunta N° 20:

20. Las herramientas donde se utiliza la información financiera, son importantes y necesarias para medir la capacidad de endeudamiento, capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades que puede generar la empresa en un tiempo determinado.

Figura 54. Distribución de frecuencia de la pregunta 20

Elaboración propia

Comentarios:

Para esta afirmación, el 75% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo en que, las herramientas donde se utiliza la información financiera, son importantes y necesarias para medir la capacidad de endeudamiento, capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades que puede generar la empresa en un tiempo determinado, mientras que sólo el 8% se encuentra indeciso.

Encuesta Pregunta N° 21:

21. Se considera el análisis de liquidez como una de las herramientas más importantes de la empresa, ya que mediante ella se puede medir su capacidad frente a sus obligaciones.

Figura 55. Distribución de frecuencia de la pregunta 21

Elaboración propia

Comentarios:

Según los resultados de esta afirmación, se puede interpretar que el 50% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo con que, se considera el análisis de liquidez como una de las herramientas más importantes de la empresa, ya que mediante ella se puede medir su capacidad frente a sus obligaciones, mientras que sólo el 8% se encuentra totalmente en desacuerdo.

Encuesta Pregunta N° 22:

22. El capital de trabajo es fundamental para el desarrollo, ya que mide el nivel de solvencia económica, que toda empresa necesita para poder afrontar los gastos operativos con fin de asegurar su funcionamiento.

Figura 56. Distribución de frecuencia de la pregunta 22

Elaboración propia

Comentarios:

Según los resultados de esta afirmación, se puede interpretar que el 58% de las personas encuestadas se encuentran totalmente de acuerdo que el capital de trabajo es fundamental para el desarrollo, ya que mide el nivel de solvencia económica, que toda empresa necesita para poder afrontar los gastos operativos con fin de asegurar su funcionamiento, mientras que sólo el 42% de las personas encuestadas se encuentran de acuerdo con lo indicado.

4.2 CASO PRÁCTICO APLICADO A LA EMPRESA: “CONFECCIONES R&J SAC”

Con el propósito de evaluar la gestión de inventarios y su impacto financiero en el Sector Textil para las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018, se ha desarrollado el caso práctico enfocado en el costo de inventario, cadena de suministro, capital de trabajo, y ratios, lo cual permitirá tomar medidas ante la situación de la empresa. Para ello se tomará como ejemplo una MYPE dedicada a las **actividades de producción y distribución de vestidos** para novias, quinceañeros y otras ocasiones especiales como, promoción de colegio y noches de gala.

Para reserva de su identidad se le llamará CONFECCIONES R&J SAC”, y que en adelante se referirá como “La empresa”.

4.2.1 Antecedentes de la empresa

CONFECCIONES R&J SAC inicia operaciones en el año 2004, con las **actividades de producción y distribución de vestidos para damas**, la cual se ubicó en la Galería Estilos de Jr. Gamarra 949 La Victoria.

En el 2006 cambia de ubicación a la Galería Centro Gamarra ubicada en Jr. Hipólito Unanue 1590 La Victoria. Hoy en día continúa con ambas actividades diversificando sus productos y entre ellos: vestidos para novias, quinceañeros, promoción de colegio y vestidos de gala. Para la empresa es importante mantener sus estándares de calidad, los cuales se pueden conservar gracias a las recomendaciones y buenas referencias de los clientes que en alguna ocasión adquirieron el producto. Uno de los valores agregados de la empresa es brindar un servicio personalizado, ya que así lo requiere su público objetivo, quienes utilizarán la prenda en una fecha especial y por la cual quieren guardar un recuerdo inolvidable.

En la siguiente figura 58, se puede apreciar un mapa con la ubicación de la galería donde se encuentra las instalaciones de la empresa.

Tabla 6

Actividades de la empresa

Actividades	
Producción	60%
Distribución	40%
Total	100%

Elaboración propia

A continuación, mencionamos cada una de ellas con su respectiva descripción:

I. Actividad de Producción

Para dar inicio a la actividad de producción en el área correspondiente, la empresa y el personal involucrado debe cumplir con los siguientes pasos:

1. Elección del modelo, el área de ventas informa a producción y confirma el modelo a confeccionar.
2. El área de producción solicita al almacén los materiales y materia prima (tela y accesorios) para la elaboración de la prenda.
3. Almacén revisa su stock, y de contar con lo requerido, habilita al área de producción lo solicitado. Caso contrario solicita a administración la compra de acuerdo al requerimiento de producción.
4. El vendedor informa al cliente que su pedido demorará, porque en almacén no cuentan con el material para realizar el pedido.
5. El área de producción realiza la recepción respectiva de almacén.
6. Elección del molde de vestido, en ocasiones se tiene el molde en custodia (guardado en unas gavetas dentro del área de producción). De no tener el molde en custodia, se procede a la elaboración del mismo, a través del dibujado de acuerdo al modelo elegido por el cliente.
7. Se procede con el boceto del molde en la tela, esta actividad es realizada por el personal de corte y de forma artesanal.
8. En seguida se realiza el corte de la tela, tomando en cuenta el margen de un par de centímetros respectivos para el siguiente proceso.
9. Armado y confección de las piezas de tela cortada, en este proceso se aprecia todo el modelo del vestido completo.

10. El cliente se debe probar el vestido, dentro de este procedimiento existe como máximo dos pruebas, las cuales permitirán el entalle respectivo que amoldará la prenda al cuerpo del cliente.
11. Una vez que se obtiene el entalle de la prenda, se procede con la decoración y acabado del vestido, con las aplicaciones respectivas mediante el proceso manual de hilvanado.
12. Luego la prenda debe ser planchada, a una temperatura intermedia de tal forma que se obtenga una apreciación lisa de la tela, sin arrugas.
13. Se obtiene el producto terminado, listo para la entrega al cliente.

A continuación en el siguiente flujograma resumimos lo antes mencionado:

Figura 58. Flujograma de la actividad de producción de la empresa

Fuente: Elaboración propia

- ❖ La merma, en el proceso de corte el área de producción obtiene un aproximado de 5.5% de merma en tela, y en pedrería y accesorios un 0.71%. Los cuales son desechados por la empresa.

Estos retazos de tela son desechados por la empresa, pero para que esto no se incremente el personal de corte debe emplear cierta técnica en la cual gracias a su experiencia debe ser mínima o no superar el porcentaje que ya conocen los responsables del proceso. Con

respecto a los accesorios y pedrería, es casi imposible controlar estos márgenes de porcentaje ya que por el tamaño llegan a confundirse entre ellos, u otros que no son parte de la producción.

II.Actividad de Distribución

Esta actividad tiene como propósito que el cliente cuente con el producto en el momento adecuado, de acuerdo a su necesidad. Para lo cual se detallan los siguientes pasos:

1. Cuando el área de producción termina la confección del producto, se procede al registro de la misma al almacén, mediante un código de identificación y registrando en el sistema de inventario de la empresa.
2. La salida del producto terminado de almacén se da por una venta, ya sea al por mayor o menor.
3. En la venta por unidad el cliente recoge en tienda el producto terminado,
4. En la venta al por mayor puede tener dos destinos o tipo de clientes, los que viven en Lima y los que viven en provincia.
5. En el caso del cliente mayorista de Lima recoge el producto en tienda.
6. El cliente de provincia tiene dos opciones, recoger el producto en tienda, o solicitar que le envíen al punto de provincia donde se encuentra. Esto sucede porque en varias ocasiones el cliente hace su pedido y por el tiempo de entrega no puede esperar en Lima, ya que la mayoría de veces por el volumen puede demorar una semana aproximadamente.
7. Cuando el cliente solicita el envío a provincia, el área de almacén se encarga de embalar la mercadería.
8. Luego el área de administración debe cotizar con la empresa de transporte, quien trasladará la mercadería hasta el punto solicitado por el cliente.
9. Se llega a un acuerdo con la empresa de transporte, la cual despacha el envío del producto terminado.
10. El cliente recibe el producto terminado y confirma a la empresa mediante una llamada telefónica.

En seguida mediante el flujograma les presentamos un resumen de lo mencionado anteriormente:

Figura 59. Flujograma de la actividad de distribución de la empresa

Elaboración: Fuente propia

4.2.1.2 Productos de la Empresa

La empresa confecciona cuatro tipos de productos, ellos son: vestido de novia, vestido de quinceañero, vestido de promoción de colegio y vestido de gala.

De acuerdo a la información que nos proporciona la empresa, a continuación, les presentamos un cuadro con la clasificación de los productos ya mencionados, en el cual podemos apreciar las unidades producidas y su participación de cada producto terminado en la producción anual.

Tabla 7

Clasificación de los productos, unidades producidas y participación anual dentro de la empresa

Producto	Unidades Producidas	% Participación de Producción
Vestido de Novia	300	18%
Vestido de Quinceañera	400	24%
Vestido de Gala	500	29%
Vestido de Promoción	500	29%
Total	1700	100%

Fuente: Elaboración propia

La empresa también nos brinda información sobre las ventas y la participación de cada producto anual. En el siguiente gráfico podemos apreciar que el vestido de novia tiene una participación de ventas por el 52%, mayoritario a los demás productos, seguido del vestido de quinceañero con 35%, vestido de gala 0.08% y vestido de promoción 0.05% en la participación de ventas anuales de la empresa.

Figura 60. Participación de ventas y unidades producidas por producto al año

Fuente: Elaboración propia

En seguida les presentamos la descripción de cada uno de los productos con los que cuenta la empresa y su particularidad:

- a) **Vestido de novia:** Lo primero que debe pensar una novia para la confección del vestido es que lo usará en un día especial, y el tipo de boda que va a tener. Hoy en día existe una diversidad de lugares para bodas como: iglesia, playa, campo; el horario (de día o de noche), ya que todo eso influye en la elaboración del vestido. En caso sea en el día no debería tener mucho brillo, debe ser sutil y fresco; si es de noche, son las bodas soñadas como el de una princesa, puede llevar más pedrería, pero con un brillo fino y lindo, asimismo usar encajes para amoldar el cuerpo, el color y tonalidad de la tela que vaya acorde a la ocasión. Para esto existe en la tienda modelos que deberá probarse la novia para una mejor apreciación; asimismo, están a la vista los catálogos de diseños exclusivos para ese gran día.

- b) **Vestido de quinceañeras:** Una Quinceañera es una tradición donde se celebra la adolescencia de una niña y que generalmente ocurre en su cumpleaños número 15. Es en este momento cuando abandona la infancia, se convierte en una persona adulta. Esta

fiesta de celebración es acerca de su transformación y del paso de una etapa de su vida a otra, recordando el hecho de que ha crecido. Su vestido debe resaltar sus rasgos femeninos, para lo cual existen en tienda una infinidad de últimos modelos a elegir para ese gran día. La confección se realiza una vez aceptado el modelo, pasa a elegir el color de vestido, ya sea de una pieza o de dos piezas que sería para ceremonia y para la misma fiesta.

- c) **Vestido de gala y/o noche:** en este tipo de vestido la empresa tiene distintas prendas, de las cuales el cliente tendrá que elegir de acuerdo a la ocasión, estación, temporada.

- d) **Vestido de promoción y/o graduación:** luego de haber cumplido la etapa colegial y/o de estudios universitarios, se reciben clientes en busca del vestido de moda para que puedan lucir en el día de la ceremonia, donde en compañía de sus familiares cierran una linda etapa estudiantil.

4.2.2 Organización de la empresa

La organización de la empresa está conformada por un staff de personas con conocimientos y experiencia en el cargo y área en la que se vienen desempeñando. Esta distribución de responsabilidades permite a la empresa cumplir con su propósito dentro del negocio.

En la siguiente figura 62, podemos apreciar la composición de la empresa, y los puestos asignados para cada área:

Figura 61. Organigrama de la empresa

Fuente: Elaboración propia

Cada área en la empresa tiene una función asignada la cual se menciona como sigue:

Gerencia general a cargo del dueño de la organización, quien a su vez es el responsable legal y encargado de la administración del negocio. Una de sus principales funciones es planificar los objetivos generales de la empresa a corto y largo plazo, velar por el cumplimiento de las actividades y funciones de las áreas involucradas.

Asesoría contable es un servicio tercerizado a cargo de un profesional especializado en contabilidad. Encargado de la gestión contable de la empresa, brinda pautas y recomendaciones de los resultados que se van obteniendo en cada ejercicio, y de acuerdo a los requerimientos de la empresa. Este profesional también se encarga de llevar el control, registro de las operaciones y actividades realizadas por la organización. De la misma manera realizar las declaraciones mensuales requeridas por SUNAT.

En la siguiente línea se encuentran las áreas de producción, almacén, ventas y administración, cada una de estas áreas tienen funciones y responsabilidades asignadas, las cuales sirven como engranaje para el propósito de la empresa.

Área de Producción: esta área está comprendida por las siguientes subdivisiones:

- Corte, la empresa cuenta con una persona encargada de cumplir las funciones de esta área, quien a su vez elabora los moldes para las prendas, dichas labores se deben cumplir bajo los requerimientos y medidas exactas, tomando en cuenta los tiempos de su procedimiento.
- Confección, área compuesta por tres personas quienes posterior al corte, se encargan del armado de la prenda y laboran bajo el sistema de destajo (por unidades y volumen de vestido elaborado).
- Acabado, última fase en el área de producción compuesto por dos personas quienes se encargan de poner los detalles a la prenda, utilizando la pedrería, aplicaciones en tela guipur, encajes y otros accesorios, que van de acuerdo al modelo del vestido, a través del hilvanado de la prenda. Posterior a este proceso la prenda es registrada en el sistema de inventario de la empresa, ya sea al almacén, tienda o entrega al cliente

Área de Almacén: esta área se encarga de almacenar todos los materiales y productos terminados que maneja la empresa. Mantener en orden y garantizar la provisión suficiente de los artículos y productos de mayor rotación. Así como el adecuado manejo y custodia de las existencias y materiales que se emplean en la producción. La empresa solo registra en su sistema de inventario los productos terminados, más no los materiales y materia prima.

Área de Ventas: esta área cuenta con dos personas encargadas de vender y sobretodo tienen el conocimiento de los tipos de tela y demás materiales que son parte del producto que se ofrece al momento de la venta, con la finalidad que el cliente obtenga lo que realmente está solicitando. Esta área está compuesta por dos tiendas, las cuales deben contar con la

exhibición respectiva de todos los productos terminados y registrados, dicha exhibición también se encuentra a cargo del personal de venta, esto con el fin de que al momento de la atención no tengan inconvenientes o contratiempos frente al cliente.

Para la venta y comercialización de sus productos la empresa cuenta con una distribución estratégica de los mismos, y por ello cuenta con dos tiendas ubicadas en la misma galería “Centro Gamarra”, las cuales se detallan como sigue:

- Tienda A, está a cargo de una vendedora la cual se hace responsable de toda la mercadería abastecida en este punto de venta; las instalaciones de dicha tienda están acondicionadas para la exhibición y comercialización de los vestidos de novia. La persona responsable de la venta cuenta con la debida experiencia en atención al público y conocimiento del material con el cual es confeccionada la prenda. Con el propósito de tener la atención oportuna al cliente.
- Tienda B, la persona responsable de esta tienda es una vendedora con experiencia y conocimiento en venta de vestidos de quinceañero, gala y promoción de colegio; con la finalidad de brindar la atención requerida al cliente. Las instalaciones de este punto de venta están abastecidas por los productos antes mencionados.

Área Administrativa: a cargo del dueño y gerente de la empresa, acá están todos los temas que competen a la compra de materiales y materia prima, control de caja chica y custodia de comprobantes de pago que luego serán enviados al asesor contable. Con respecto a las compras la empresa maneja una logística de acuerdo a los pedidos o requerimientos del cliente, en ocasiones se realiza negociaciones con sus distintos proveedores a diario, ya que no se tiene asignado un día de la semana que la empresa realice esta función.

4.2.3 Inventario de la empresa

a. Tipo de inventario de la empresa

Actualmente la empresa maneja un sistema de kárdex computarizado (Software Abril versión 2009), con una estructura amigable y básica, y cuenta con los siguientes campos:

ingreso de ventas, reporte de almacén, clientes registrados, ingresos y salidas de almacén al punto de venta, y un back up de toda la información registrada. Este sistema le permite a la empresa contar con información ordenada de sus productos terminados, ya que antes de ser ingresado se le asigna un código a cada uno y de acuerdo a los campos que solicita este software donde se describe el color, talla, precio, y modelo de la prenda. Este registro también ayuda que la empresa pueda manejar ciertos datos estadísticos que le permiten saber de sus temporadas altas, días o fines de semana con mayor presencia del público, a la vez saber la frecuencia con la que acuden sus mejores clientes, llamados también mayoristas.

Con respecto a la materia prima que la empresa utiliza para la confección de las prendas no la tiene registrada, pero por experiencia saben con lo que cuentan en almacén, no del todo, pero casi la mayor parte.

A continuación, se detalla el registro de los productos terminados en el sistema de inventario de la empresa, el método viene utilizando la empresa es PEPS, si bien es cierto no es un material que tiene fecha de vencimiento, pero debe rotar por temas de tendencia, moda o deterioro (variación en el color de la tela).

Tabla 8

Detalle de productos terminados

	NOVIAS			QUINCEAÑERA		
	Unidades	CU	Total	Unidades	CU	Total
Inventario Inicial	150	480.00	72,000.00	100	95.50	9,550.00
Producción	300	481.38	144,412.94	400	96.52	38,606.59
	450		216,412.94	500		48,156.59
Venta	150	480.00	72,000.00	100	95.50	9,550.00
	225	481.38	108,310.50	330	96.52	31,851.60
	375		180,310.50	430		41,401.60
Inventario Final	75	481.37	36,102.44	70	96.50	6,754.99

	GALA			PROMOCIÓN		
	Unidades	CU	Total	Unidades	CU	Total
Inventario Inicial	50	95.00	4,750.00	25	66.90	1,672.50
Producción	500	95.53	47,763.24	500	67.23	33,613.24
	550		52,513.24	525		35,285.74
Venta	50	95.00	4,750.00	25	66.90	1,672.50
	490	95.53	46,809.70	499	67.23	33,547.77
	540		51,559.70	524		35,220.27
Inventario Final	10	95.35	953.54	1	65.47	65.47

Producto Terminado		
Unidades	CU	Total
325	66.9	87,972.50
1700	67.23	<u>264,396.00</u>
		352,368.50
325		87,972.50
1544		<u>220,519.57</u>
1869		<u>308,492.07</u>
		43,876.43
		Costo de Venta

Fuente: Elaboración propia

❖ CU = Costo Unitario

Con respecto a los materiales directos e indirectos de almacén, la empresa brinda información aproximada de lo que posee, ya que no mantiene un registro de la misma. En seguida se presenta el detalle del material directo que la empresa mantiene en almacén:

Tabla 9

Detalle de productos terminados

Tipos de Tela	Unidad de Medida	Cantidad	Precio x Mt.	Total
Fio de seda	Mt.	50	2.50	125.00
Gasa americana	Mt.	80	6.00	480.00
Guipur	Mt.	50	80.00	4,000.00
Organza	Mt.	40	9.00	360.00
Piel de ángel	Mt.	50	5.00	250.00
Raso	Mt.	80	3.00	240.00
Raso podensua	Mt.	30	12.00	360.00
Satín	Mt.	15	8.00	120.00
Tafeta licrada	Mt.	10	7.00	70.00
Tul americano	Mt.	10	8.00	80.00
Tul fantasía	Mt.	60	5.00	300.00
Tul llano	Mt.	70	2.20	154.00
Tul mesh	Mt.	10	5.00	50.00
Tul para velo	Mt.	20	8.00	<u>160.00</u>
				6,749.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10

Detalle de Material Indirecto en almacén

Pedrería	Unidad de Medida	Cantidad	Precio x Kg	Total
Mostacilla	Kg	3	100.00	300.00
Lentejuela para novia	Kg	5	100.00	500.00
Perlas	Kg	20	16.60	332.00
Lentejuela	Kg	2	100.00	200.00
				<u>1,332.00</u>

Fuente: Elaboración propia

b. Costo de inventario

Para la empresa, el costo de inventario está representado por la producción anual de sus productos terminados, por lo cual conocen las cantidades que se debe emplear para la confección de cada tipo de vestido.

Seguidamente les presentamos el cálculo de la producción anual por los cuatro tipos de producto que posee la empresa.

Tabla 11

Costo de Inventario de la Producción Anual

	S/	S/
1. Material Directo		
(+) Inventario Inicial MD		0.0
(+) Compras Netas MD		0.0
(=) Costo MD disponible para uso		0.0
(-) Inventario Final MD		0.0
(=) MD usado en el período		191,676.0
2. Costo de Productos Terminados		
(+) Inventario Inicial producto en proceso		0.0
(+) Costo de producción incurrida en el período		371,920.0
MD usadas en el período		191,676.0
MO Directa		72,720.0
CIF		107,524.0
Materia Prima Indirecta	23,500.0	
Mano de Obra Indirecta	41,760.0	
Otros	42,264.0	
(=) Costo de productos en proceso		371,920.0
(-) Inventario final productos en proceso		0.0
(=) Costo de Producto Terminado		371,920.0
3. Estado de Costo de Ventas		
(Productos Terminados)		
(+) Inventario Inicial PT		250,890.0
(+) Costo de PT		371,920.0
(=) Costo de los productos disponibles para la venta		622,810.0
(-) Inventario Final PT		206,793.9
Costo de Venta		416,016.1

Fuente: Elaboración propia

En el siguiente cuadro les presentamos el detalle y cálculo del material directo y mano de obra directa:

Tabla 12

Material Directo y Mano de Obra Directa

Producto	Unidades	Participación %	Costo MD	Total MD	Costo MOD
Novias	300	0.18	438.60	131,580.00	12,832.94
Quinceañero	400	0.24	53.74	21,496.00	17,110.59
Gala	500	0.29	52.75	26,375.00	21,388.24
Promoción	500	0.29	24.45	12,225.00	21,388.24
	1700	1.00	569.54	191,676.00	72,720.00

Fuente: Elaboración propia

La mano de obra directa está conformada por el personal que se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 13

Mano de Obra Directa

Cargo	Actividad	Posiciones	Sueldo Mensual	Mensual S/	Anual S/
Costurera	Armado del vestido	2	1,200.00	2,400.00	28,800.00
Modista	Diseños y boceto del vestido	1	1,800.00	1,800.00	21,600.00
Cortador	Corte de molde	1	930.00	930.00	11,160.00
Decorador	Decorado del vestido	1	930.00	930.00	11,160.00
				6,060.00	72,720.00

Fuente: Elaboración propia

De la misma forma presentamos el detalle del material indirecto y mano de obra indirecta:

Tabla 14

Material Indirecto y Mano de Obra Indirecta

Producto	Unidades	Participación %	Costo MDI	Total MDI	Costo MOI
Novias	300	0.18	45.00	13,500.00	7,369.41
Quinceañero	400	0.24	25.00	10,000.00	11,590.59
Gala	500	0.29	0.00	0.00	12,282.35
Promoción	500	0.29	0.00	0.00	12,282.35
	1700	1.00	70.00	23,500.00	43,524.71

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo de la mano de obra indirecta se considera al gerente general, porque hay días que él interviene en la producción, sobre todo cuando se presentan pedidos que deben ser entregados con un menor tiempo al estipulado.

Tabla 15

Mano de Obra Indirecta

Cargo	Actividad	Posiciones	Sueldo Mensual	Mensual S/	Anual S/
Almacenero	Control de almacén	1	980.00	980.00	11,760.00
Gerente	Gerencia general	1	2,500.00	2,500.00	30,000.00
				3,480.00	41,760.00

Elaboración: Fuente propia

Cálculo de otros CIF, la empresa considera estos conceptos para el área de producción, cabe resaltar que no están incluidos los puntos de venta:

Tabla 16

Otros Costos Indirectos de Fabricación

Concepto	S/	\$	T.C.	Anual
Alquiler	2,822.00	830.00	3.40	33,864.00
Luz	150.00			1,800.00
Mantenimiento	200.00			2,400.00
Otros	350.00			4,200.00
				<u>42,264.00</u>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17

Cálculo del Costo de Inventario

Estado de Costo de Ventas	
(Productos Terminados)	
(+) Inventario Inicial PT	250,890.0
(+) Costo de PT	371,920.0
(=) Costo de los productos disponibles para la venta	622,810.0
(-) Inventario Final PT	<u>206,793.9</u>
Costo de Venta	416,016.1

Fuente: Elaboración propia

c. Cadena de Suministro

La empresa no cuenta con plan de compras, sin embargo, mediante información brindada se determina el ciclo y secuencia de sus procesos para cumplir con el requerimiento de sus clientes. Para la elaboración de la misma, tomaremos como ejemplo la confección de un vestido de novia; la razón por la cual elegimos esta prenda es por ser la más representativa para la empresa.

- **Compra de Materia Prima**, para la compra de materia prima, la empresa debe cotizar con cinco proveedores, quienes cuentan con el tipo de tela que se necesita para la producción de vestidos. Estos proveedores deben contar con todos los tipos de tela que

se requiere para la confección (textura, calidad, colores, tendencia, en otros). Esto le toma a la empresa un tiempo aproximado de seis horas, ya que para los precios se debe negociar tomando en cuenta el costo que se requiere para la elaboración de las prendas.

Para la compra de otros materiales (pedrería, hilos, aplicaciones para la decoración del vestido), la empresa debe cotizar con cuatro proveedores quienes cuentan con la novedad de este material, el cual se utilizará para el acabado de la prenda. Esta gestión consiste en tener la mejor negociación de precios, para lo cual la empresa emplea un tiempo aproximado de cinco horas.

- **Transporte**, el traslado es a pie y el tiempo aproximado es de seis horas, esto va depender de la ubicación del proveedor y la disponibilidad del material o materia prima que mantiene en sus almacenes. Los proveedores se encuentran ubicados en el Emporio Comercial de Gamarra, pero sus almacenes están en lugares un poco más alejados (distritos de San Luis, San Juan de Lurigancho, Ate Vitarte). Cuando no se encuentra el material o la cantidad que se requiere, el comprador debe trasladarse hasta estos distritos, esto le toma un tiempo aproximado de seis horas. También puede solicitar que el proveedor traslade la materia prima, pero la entrega toma un tiempo de veinticuatro horas aproximadamente, esta demora va depender de la cantidad de requerimientos que tenga el proveedor antes del pedido de la empresa.

Si el traslado de materia prima es de los almacenes del proveedor al taller de producción de la empresa, este se debe realizar a través de un transporte terrestre la cual genera un costo adicional para la empresa. El proveedor también le puede brindar el servicio del traslado de material, pero la empresa tendría que esperar un aproximado de 24 horas para contar con su pedido.

- **Producción**, una parte del taller de producción se encuentra en el Emporio Comercial de Gamarra y la otra en el distrito de Chorrillos, cuando la materia prima ingresa a producción la empresa no realiza el registro de la misma. De inmediato se procede con el corte de la tela de acuerdo al molde que se va elaborar, la cual le toma un tiempo aproximado de una hora, ya que esto lo realiza de manera artesanal (tijera). Posteriormente se procede al armado de la prenda, por el cual emplea un tiempo aproximado de mediodía. Luego se realiza el decorado, acabado e hilvanado de la prenda, dicho proceso es manual y cada vestido toma un tiempo aproximado de tres días,

dependiendo de la complejidad y las aplicaciones que requiera la prenda, incluyendo el traslado para la decoración y acabado que se encuentra en el distrito de Chorrillos.

- **Producto Terminado**, el producto terminado es registrado en el sistema de inventario de la empresa. Posteriormente se procede a la distribución y abastecimiento de tienda, en la cual se registra las salidas de almacén y kárdex, con un tiempo aproximado de una a dos horas, dependiendo de la cantidad de mercadería que se distribuye para los puntos de venta.
- **Entrega final**, la entrega puede ser en Lima o provincia, para el caso de Lima se realiza en cualquiera de las tiendas, y provincia es el envío a través de una agencia de transporte interprovincial, el tiempo aproximado que se considera es de 24 a 48 horas y dependiendo del destino.

De acuerdo a las actividades de producción y distribución que viene desarrollando la empresa, se presenta un gráfico resumido de la cadena de suministro, en el cual podemos apreciar desde el proceso de la compra, abastecimiento, producción, y entrega final del producto terminado.

Figura 62. Cadena de Suministros con los tiempos aproximados para la elaboración del producto terminado

Fuente: Elaboración propia

Cadena de Valor

Por la información que nos proporciona la empresa, no presenta cadena de valor, ya que no cuenta con algunas actividades, sean estas primarias o secundarias.

4.2.4 Estados financieros de la empresa

Mediante los estados financieros que presentamos podemos apreciar la foto actual de la empresa, es importante saber cómo está compuesta cada una de las cuentas.

Tabla 18

Estado de Situación Financiera

CONFECCIONES R&J SAC ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA (EXPRESADO EN SOLES) AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018					
	S/			S/	
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalente de efectivo	605,770	20.4%	Remuneraciones y partic por pagar	454,887	15.3%
Cuentas por Cobrar Comerciales	297,130	10.0%	Tributos y aportaciones por pagar	17,181	0.6%
Otras Cuentas por Cobrar	519,162	17.5%	Cuentas por Pagar comerciales	197,061	6.6%
Existencias	206,794	7.0%	Otras Cuentas por Pagar	481,080	16.2%
Gastos Contratados por Anticipado	640	0.0%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,150,209	38.8%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,629,496	55.0%	PASIVO NO CORRIENTE		
			Cuentas por Pagar Comerciales	93,896	3.2%
			TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	93,896	3.2%
			TOTAL PASIVO	1,244,105	42.0%
ACTIVO NO CORRIENTE			PATRIMONIO NETO		
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	412,040	13.9%	Capital	488,100	16.5%
Activos Intangibles(neto)	399,116	13.5%	Resultados Acumulados	881,878	29.7%
Otros Activos	524,464	17.7%	Resultados del Ejercicio	351,033	11.8%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,335,620	45.0%	TOTAL PATRIMONIO NETO	1,721,011	58.0%
TOTAL ACTIVO	2,965,116	100.0 %	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2,965,116	100.0 %

Fuente: Elaboración propia

Tabla 19

Estado de Resultados

**CONFECCIONES R&J SAC
ESTADO DE RESULTADOS
(EXPRESADO EN SOLES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**

VENTAS	860,864.0	100.0%
COSTO DE VENTAS	<u>-416,016.1</u>	<u>48.3%</u>
UTILIDAD BRUTA	444,847.9	51.7%
 GASTOS ADMINISTRATIVOS	 -98,064.5	 11.4%
GASTOS DE VENTAS	<u>-105,572.0</u>	<u>12.3%</u>
UTILIDAD OPERATIVA	241,211.4	28.0%
 GASTOS FINANCIEROS	 -106,133.0	 12.3%
INGRESOS FINANCIEROS	299,878.0	34.8%
OTROS INGRESOS DE GESTIÓN	98,996.0	11.5%
GASTOS DE GESTIÓN	<u>-36,033.7</u>	<u>4.2%</u>
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMP.	497,918.7	57.8%
 IMPUESTO A LA RENTA	 -146,886.0	 17.1%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	351,032.7	40.8%

Fuente: Elaboración propia

Ratios Financieros

A continuación, se hace un análisis de los ratios más relevantes para la empresa:

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

- a. Ratio de Liquidez o razón corriente

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

$$\text{Ratio de Liquidez: } \frac{1,629,496}{1,150,209} = 1.41669544 \text{ veces}$$

El resultado de este ratio nos indica que la empresa si puede hacer frente a sus obligaciones del pasivo corriente. Esto también es favorable para los acreedores de la empresa, ya que les da una mejor garantía de que la empresa pueda pagar sus deudas a corto plazo.

b. Ratio Capital de Trabajo

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

$$\text{Capital de Trabajo: } 1,629,496 - 1,150,209 = 479,287 \text{ UM}$$

El resultado garantiza solvencia para la empresa ya que puede asumir compromisos actuales y a su vez generando recursos para futuras inversiones.

c. Prueba Ácida

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

$$\text{Prueba ácida } \frac{1,629,496 - 206,794}{1,150,209} = 1.23 \text{ veces}$$

Frente a este cálculo, un poco más severo, podemos decir que la empresa cuenta con una liquidez aceptable para hacer frente a sus obligaciones, ya que no está siendo supeditada a la venta de sus inventarios. Es decir no necesita vender en el momento para pagar deudas.

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN O ACTIVIDAD

b. Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

Rotación de Inventarios	$\frac{416,016}{206,794}$	$\frac{416,016}{103,397}$	4.02
-------------------------	---------------------------	---------------------------	------

La empresa muestra una rotación de inventarios mayor a cuatro, la cual es aceptable para poder pagar sus obligaciones con proveedores o financieras.

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

a. Rentabilidad sobre la inversión

$$\text{Rentabilidad sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Rentabilidad sobre la Inversión:	$\frac{351,032}{2,965,116}$	0.11	11.83
-------------------------------------	-----------------------------	------	-------

La empresa tiene un retorno de inversión de 11.83%, el cual viene siendo considerable para el rubro, ubicación y actividad que viene realizando.

b. Margen Bruto

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{860,864 - 416,016}{860,864} = 0.51 \quad 51.67\%$$

Con respecto a este resultado podemos determinar que la empresa cuenta con cierta estrategia en el manejo de sus precios, los cuales podrían bajar si se presentara alguna contingencia en sus ventas.

c. Margen Neto

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{351,032}{860,864} = 0.40 \quad 40.77\%$$

Para el período en evaluación la empresa tiene una utilidad de 40.77 %, la cual viene siendo atractiva para sus planes de inversión o capitalización.

d. ROA

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Margen Operativo} = \frac{241,211}{860,864} = 0.2801$$

La empresa tiene un ROA menos a uno, el cual se debe tomar acciones para incrementar.

5 CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 ANÁLISIS DEL RESULTADO DE LOS INSTRUMENTOS

A continuación, se realizarán los respectivos análisis sobre los resultados de acuerdo a la aplicación de los instrumentos de investigación que son:

- Entrevista a profundidad: realizada a un Especialista en Costos – Gerente de Planeamiento y Abastecimiento de la empresa SINERCORP SA - Corporación JERUTH y 2 gerente general del Emporio Comercial de Gamarra con más de 15 años de experiencia.
- Cuestionario: realizado a 12 empresas del Emporio Comercial de Gamarra.

El aporte de estas personas es importante para el trabajo de presentación Gestión de inventarios y su Impacto Financiero en el sector textil de Emporio Comercial de Gamarra durante el año 2018.

5.1.1 Análisis de las Entrevistas de Profundidad – Cualitativo

Como resultado de las entrevistas a profundidad a continuación, se presenta los análisis y comentarios respectivos:

a) Gestión de Inventarios en una empresa:

Análisis: Uno de los aspectos más importantes, según las entrevistas realizadas, es que la gestión de inventarios en una empresa se refiere a las funciones que sirven para cumplir los objetivos trazados, este deberá contar con un gran stock de alta rotación, para generar mayor rentabilidad ya que es uno de los objetivos de cualquier empresa a lo largo de su existencia.

Comentarios: Cualquier tipo de empresa, pequeña, mediana o grande, necesita de la existencia de inventarios. Tradicionalmente los inventarios sólo han sido visto como una continuidad de su actividad fundamental; sin embargo, debe primar el criterio de mantener las cantidades mínimas necesarias que garanticen la continuidad de todo el flujo de proceso,

garantizando la máxima satisfacción del cliente. Sin lugar a dudas, una buena gestión de los inventarios es esencial para el funcionamiento de una empresa.

b) ¿Cómo afectaría a una empresa tener una ineficiente gestión de inventarios en sus procesos?

Análisis: Las principales causas que conllevan a tener una ineficiente gestión de inventarios, en cualquier empresa, es el desfase existente entre la demanda de los consumidores y el suministro de dichos productos y de los tiempos de reposición en la cadena de suministro. En sus procesos nos afectará de tal manera que si mantiene un bajo inventario no se podrá tener ventas, así como a la inversa, al contar con un alto inventario este te afectaría financieramente ya que se tendrá que solicitar préstamos para poder cubrir la compra de los suministros.

Es imprescindible que una gestión de inventarios conlleve a mantener la cantidad de bienes necesarios, considerando que un nivel bajo puede ocasionar constantes interrupciones en el sistema de fabricación y la imposibilidad de cubrir la demanda de los clientes; por su parte, un nivel alto de inventario lleva consigo altos costos que pueden afectar en gran medida el margen de ganancias del negocio.

Comentarios: Se considera que el exceso de inventario es uno de los problemas más frecuentes en una empresa. Por ello, una correcta gestión evitará que afecte los inventarios, ya que primero se podrá identificar el mismo y ayudará a reducir su impacto en las finanzas de la empresa.

c) ¿Considera usted que minimizar la gestión de los inventarios distorsionaría la información financiera para la toma de decisiones de la empresa?

Análisis: La reducción de los inventarios afecta financieramente, cuando se tiene mucho stock hay que frenar las compras y de esta manera regular el inventario. De esto también depende el respaldo financiero que se tiene, que tan posicionada esté la marca, que tan sostenible es la venta.

Un mal funcionamiento de la gestión de inventarios no permitirá realizar las gestiones oportunas para que lleguen los inventarios de la empresa, una gestión deficiente de la demanda traerá como consecuencia un inadecuado análisis y proyección de la misma y consecuentemente las decisiones de inventario que se tomen con base en esta información resultarán equivocadas.

Comentarios: Las actividades que se realizan dentro de cada área son muy importantes para que los gerentes y directivos puedan tomar decisiones en la empresa, principalmente porque su función se relaciona con la búsqueda de las herramientas necesarias para levantar las fallas que se presentan, las cuales pueden distorsionar de alguna forma la veracidad de la información financiera; generalmente, dichas fallas se presentan como información con errores y/u omisiones.

d) ¿Por qué cree usted que una empresa puede llegar a la quiebra solo por el hecho de no gestionar bien los inventarios?

Análisis: Tener demasiado inventario hace que te quedes sin capital de trabajo y al contar con un bajo inventario no se lograrán los objetivos. Por lo general si una empresa no genera ingresos es muy probable que quiebre, ya que no tendrá ninguna fuente de ingresos para cumplir con sus obligaciones.

Comentarios: Generalmente los problemas de inventario pueden contribuir, y de hecho lo hacen, a las quiebras de los negocios. Es decir, si una empresa falla e involuntariamente se queda sin inventario, los resultados no son agradables. En cambio, si una empresa mantiene inventarios excesivos, el costo de mantenimiento adicional puede representar la diferencia entre utilidades y pérdidas. Por ende, es necesario que se realice la administración habilidosa de los inventarios.

e) Según su opinión, ¿De qué forma se puede tener una óptima gestión de inventarios?

Análisis: Una de las formas es determinando cuanto es la venta y la otra es el tema financiero, cuánto es lo que la empresa tiene de endeudamiento, cuánto es lo que está dispuesta a invertir. Los que mejor administran sus inventarios son los mismos que realizan ambas funciones, tanto de compra como de venta, ya que tienen el feedback y conocen lo que

buscan en el mercado. La gestión logra controlar y mantener los suministros inventariados, a su vez, estos suministros deben contar con el resguardo adecuado para proteger los artículos de robos y de cualquier daño por obsolescencia, caducidad y manipulación.

La gestión también facilita la localización inmediata de los artículos, se considera como un factor interno que incide sobre la adecuada gestión de los inventarios, ya que a partir de ésta se realizan funciones de recepción, manipulación, protección y posterior expedición de productos que garantizan la disponibilidad de los mismos en el momento en el que se requieran.

Comentarios:

Su importancia para una óptima Gestión de Inventarios se inicia desde la optimización de los tiempos que debe contar con existencias del producto hasta las que se pueda recurrir oportunamente, luego también se puede optimizar contando con un inventario suficiente para satisfacer la demanda del mercado y considerar una cantidad adicional para las solicitudes inesperadas.

f) ¿De qué forma el costo de inventario influye a la sostenibilidad de la empresa en el mercado?

Análisis: El costo de ventas es una de las variables más importantes para poder realizar una buena gestión de inventarios. El costo también considera la evaluación de la gestión de compra desde el punto de vista de selección y evaluación de proveedores, la gestión de la demanda y el seguimiento de los pronósticos, las políticas de inventario seleccionadas para cada artículo y la gestión de información en cuanto a la disponibilidad y confiabilidad de los datos.

Comentarios: el costo de inventario implica elementos como bienes, materias primas, gastos de gestión y de mantenimiento, los cuales influyen de forma directa a la sostenibilidad de la empresa, ya que, si se tiene demasiados gastos innecesarios, la empresa sólo podrá asumir las ventas para estos pagos, más no para generar alguna utilidad.

g) ¿De qué manera un alto costo de inventario puede generar un déficit al resultado de la empresa?

Análisis: Al contar con un alto costo, el capital de trabajo, la capacidad de endeudamiento, el nivel de inversión que uno puede tener se reduce. La idea es comprar a buen precio, los diseños adecuados, los colores adecuados para el segmento adecuado y así tener poder gestionar bien el inventario. Es por estos motivos que se genera un déficit en los resultados los cuales te quitan capacidad de inversión.

El costo de inventario también constituye un factor interno clave que incide de forma directa sobre la gestión de los inventarios, ya que una organización que sea capaz de medir sus procesos internos, podrá, en base a estos resultados, tomar las medidas necesarias en el caso de presentarse deficiencias que luego conlleven a no alcanzar los objetivos.

Comentarios: El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo funcionamiento, acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda, dada la importancia de los inventarios en el éxito económico de las empresas.

h) ¿Qué impacto financiero cree que se podría ocasionar si una empresa no gestiona sus inventarios?

Análisis: El impacto financiero se ve de ambos lados, va con la capacidad de endeudamiento, mucho inventario más deudas.

La gestión financiera en una empresa tiene por objeto principal la obtención de recursos, por aportaciones de capital o por obtención de créditos bancarios, tener un correcto manejo y aplicación, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas.

En este sentido, el impacto financiero es de gran importancia, porque sirve como apoyo a la gestión de los sistemas de inventario en lo que tiene que ver con la búsqueda de los recursos financieros para adquisición de los bienes. Una empresa con una inadecuada gestión de recursos financieros impactaría de forma negativa la gestión de los sistemas de inventarios, ya que no se tendrían los recursos necesarios en el momento oportuno para realizar las compras requeridas.

Comentarios: La importancia de los inventarios en los distintos sectores de la economía es prioritaria ya que normalmente una empresa invierte en existencias aproximadamente de entre el 20 al 30% de sus activos. Por tanto, una buena gestión de inventarios obtiene una mejora en la rentabilidad económica, ya que de dicha gestión dependerá de: la mayor o menor cantidad de capital inmovilizado en inventarios y, por tanto, la magnitud del activo circulante, el *nivel de beneficios*, ya que la existencia de inventarios implica incurrir en una serie de costes, que la gestión de inventarios trata de minimizar.

i) ¿Cómo la disponibilidad del capital de trabajo influye en la eficiente gestión de inventarios?

Análisis: La disponibilidad del capital de trabajo influye en una empresa ya que, al contar con capital de trabajo, puedes cumplir con los pagos a los proveedores en su debido momento. Al ser un buen pagador te permiten mejores créditos a plazos mayores. Contar con capital de trabajo te permite contar con inventarios adecuados, te hace sostenible. En el caso de los proveedores del exterior saben que vas a cumplir porque necesitas ese producto.

Comentario:

La disponibilidad del capital de trabajo es indispensable para la operación de la empresa, requiere de una gestión efectiva. Un manejo efectivo del capital de trabajo hace que la empresa tenga un crecimiento sostenido permite participar en escenarios dinámicos, turbulentos y competitivos sin dificultad.

j) ¿De qué manera una reducción de costos de inventario contribuye a obtener resultados favorables para el capital de trabajo de la empresa?

Análisis: El tener un inventario adecuado va a fluctuar mucho en función a las políticas que se quieran tener en la empresa, determinar cuánto es lo que se requiere por tipo de producto o puede ser para todos los productos por igual.

De igual modo, una gestión de inventarios eficiente busca el equilibrio entre el nivel de servicio al cliente y los costos de inventario, de allí la necesidad de estimarlos.

Comentarios: La gestión efectiva del capital de trabajo genera mayor liquidez para cumplir con solvencia las obligaciones con proveedores y los beneficios laborales de la empresa, evitando caer en la insolvencia técnica.

La reducción de costos frente al capital de trabajo amplio impide la declinación en ella, que se establece cuando las operaciones se entorpecen debido a falta de material y por retardos para obtener los abastecimientos.

k) ¿De qué forma la tecnología aporta con la innovación a los procedimientos establecidos y productos de una empresa textil?

Análisis: Hoy en día la tecnología aporta bastante en una empresa, muchas de ellas llevan sus inventarios de forma manual, a veces contratan a empresas para que les realicen estos trabajos. La tecnología te aporta bastante para que puedas conocer tu inventario, qué es lo que tienes, conocer el costo de tu inventario lo cual es importantísimo, conocer el costo de tu inventario por unidad, por cada producto, lograr tener el costo de cada producto es lo ideal, con esto tienes trazabilidad y generar la venta.

Comentarios: En la actualidad la mayoría de empresas trabajan de la mano con la innovación tecnológica saben que esta es la mejor manera de prepararse para enfrentar los cambios del futuro. Además, añade experiencia y aprendizaje a todos los miembros de la compañía, asimismo, añade un valor agregado.

l) ¿Cómo influye la cadena de suministro para el procedimiento de la gestión y control de inventarios?

Análisis: Desde el punto de vista de la gestión de inventarios, el control incide en las decisiones organizacionales, esto influye en la cadena de suministro ya que, es para adquirir los recursos necesarios para sus operaciones productivas o comerciales; tener una mala gestión afecta drásticamente el precio de los artículos que se producen y/o comercializan. Igualmente, se presentan inconvenientes para las organizaciones en la compra y venta de materias primas.

m) ¿De qué manera los elementos de la cadena de suministro contribuyen al funcionamiento adecuado de la gestión de inventarios?

Análisis: La gestión de inventario es el resultado de la cadena de suministros, busca desarrollar actividades que permitan coordinar y controlar las fuentes de demanda. Esta gestión debe constituir el módulo de acceso o enlace entre la organización con el mercado, e involucrar el análisis de la demanda a fin de identificar el nivel de dependencia de cada uno de los artículos del inventario.

Comentarios: Todos los elementos de la cadena de suministro tienen un papel importante y trascendente en el entorno del negocio y es una parte fundamental, al grado en que la competencia en el mundo moderno ya no es entre productos, sino de Cadena de Suministro contra Cadena de Suministro. Se ha comprobado que las empresas que destacan en ventas son las que le han apostado a mejorar su cadena de suministro, por ende, contribuyen con una mejor gestión de los inventarios.

5.1.2 Análisis de las Encuestas – Cuantitativo

Para el presente trabajo de investigación se ha tomado como instrumento cuantitativo la “encuesta”, la misma que estaba compuesta de veintidós preguntas, que tenían como finalidad determinar el conocimiento que poseen las gerencias de las empresas sobre la Gestión de Inventarios.

Asimismo, para el presente trabajo de investigación se ha utilizado las herramientas, y se ha empleado para el procesamiento de los resultados obtenidos en las encuestas el software SPSS Versión 4.

Tabla 20

Análisis de las encuestas del instrumento cuantitativo

PREGUNTAS	ANÁLISIS
Los inventarios, son los bienes y artículos que se encuentran ubicados en los almacenes, a su vez se mantienen para ser utilizados como productos en proceso de manufactura, que se espera utilizar en la producción y que posteriormente se convertirán en ventas.	Para los microempresarios de Gamarra los inventarios forman parte de su subsistencia en el negocio, por tal razón consideran que estos deben ser mantenidos para el crecimiento de su capital diario.
Una de las importancias de los inventarios ayuda a la gestión de almacén y permiten casi siempre detectar incidencias a tiempo.	El control de los inventarios casi siempre ayuda a la Mype a tomar decisiones en el corto plazo, ya que las condiciones del mercado donde se desarrollan (Emporio Comercial de Gamarra) lo exige de esa manera.
El logro de tener un buen control de inventarios mantiene los costos a un nivel minimizado y la producción en un plan de trabajo de manera constante e ininterrumpida.	Las Mypes de Gamarra tienen una manera particular de minimizar sus costos, lo cual conocen y aplican de manera empírica; para muchos ha funcionado por años, y lo ven reflejado en los resultados de su sistema de trabajo.
Los costos de inventarios deben ser controlados, fiables y ajustado a las necesidades de la empresa, con la finalidad de poder incurrir en la utilización de recursos mínimos.	Se sabe que el emplear los recursos de manera eficiente te dará buenos resultados; las Mypes a medida que han ido conociendo un poco más de estas técnicas se han dado cuenta de lo necesario que es el control de las mismas, bajo el esquema de trabajo que vienen desarrollando.
Los costos de materia prima, materiales, mercadería, etc. deben ser revelados por la empresa, de tal forma que se pueda tener un registro de inventarios consecuente a sus actividades.	A medida que ha pasado el tiempo y debido a las fiscalizaciones constantes, las Mypes han considerado que todas las operaciones que realizan deben quedar registradas de tal forma que esto ayude a confrontar cualquier situación adversa a la actividad que vienen realizando.
El costo total de inventario es la suma del costo anual de almacenaje, costo anual de pedido y costo anual de procedimientos especiales	Los microempresarios tienen conocimiento de los costos que implican mantener toda una serie de inventarios, y creen que la custodia de los mismos debe estar bien conservada.
La manera en la que se gestiona los inventarios depende del tipo o naturaleza de la empresa y su estructura organizacional.	Desde nuestro punto de vista, es importante gestionar inventarios de acuerdo a los fines que tenga la empresa, ya que no todas tienen el mismo enfoque estratégico del negocio.

Dada la competitividad de los mercados y la apertura de nuevas conexiones empresariales, obliga una expansión tecnológica para optimizar los procesos para mejorar la gestión de inventarios de una empresa.	La tecnología se ha vuelto parte importante para el avance de muchas Mypes, las cuales consideran que se deben emplear, de acuerdo a la actividad que vienen desarrollando.
Las empresas con la finalidad de controlar sus inventarios adoptan estrategias adecuándolas al flujo de su volumen de producción y ventas.	Consideramos que la falta de control de inventarios puede traer consecuencias grandes para la empresa, la cual se debe regir o adaptar a su forma de trabajo.
Un modelo de gestión de inventarios ofrece diversas categorías como: planificación, orientación, dirección, control y evaluación a las actividades que se desarrolla con el fin de poder obtener sus productos y servicios con eficiencia.	La mayoría de Mypes conoce la gestión de inventarios de manera empírica, la cual de a poco la van plasmando en las actividades de su empresa.
La gestión de inventarios resulta maximizar la rentabilidad, minimizando los costos de capital para satisfacer los requerimientos del servicio al cliente.	La mayoría de veces deben funcionar así, ya que la gestión de inventarios sirve como herramienta para medir estos cambios en la empresa. Y sobre todo, en los resultados que son parte de la foto de la misma.
La cadena de suministro es una herramienta que permite a la empresa gestionar sus tiempos dentro de los plazos establecidos.	La mayor parte de las Mypes de Gamarra ajustan sus tiempos al mínimo, ya que el mercado donde se vienen desarrollando lo exige de esa manera.
La Cadena de Suministro hace referencia a las diversas fases que cubren todo el ciclo de vida de un producto o servicio, desde que es creado hasta consumido.	Se considera que la cadena de suministro completa el ciclo de vida un producto, lo cual se verá reflejado en la satisfacción del cliente, puesto que para muchas empresas será el nivel que deseaban alcanzar.
Los elementos de la cadena de suministro permitirán el desarrollo de la organización, dependiendo del giro de la misma.	Una cadena de suministro bien elaborada y con los tiempos establecidos acorde a las actividades de la empresa traen consigo buenos resultados.

Los Estados Financieros informan la situación tanto económica como financiera de la empresa, asimismo su evolución dentro de un período determinado.	Es de suma importancia para la toma de decisiones de los responsables del negocio, ya que sin los estados financieros no se podría proyectar ningún plan de inversión para la empresa.
Las probabilidades de riesgo son muy altas, los cuales escapan del alcance de la empresa, sin embargo debe buscar salidas alternas que le permitan continuar con sus objetivos establecidos.	Como todo negocio, siempre se presentarán los riesgos, pero debemos mitigarlos para su continuidad, de tal forma que la empresa pueda seguir funcionando dentro del mercado.
Si una entidad no genera ingresos en el momento adecuado incrementará su riesgo crediticio, incumpliendo a las obligaciones con sus acreedores y un impacto negativo en la relación con los inversionistas.	Pensamos que las probabilidades son altas, sin embargo se debe tomar medidas en el tiempo prudente, con la finalidad de que el impacto no sea de gran magnitud.
El aumento de los últimos años de la competencia comercial puede generar una disminución en las ventas proyectadas.	Para los microempresarios formales si, cabe recordar que la mayoría que ingresa a Gamarra lo hace de manera informal y con el tiempo va poniéndose en regla.
El capital de trabajo como fuente de financiamiento debe ser revelado en los estados financieros de la empresa.	Si, pensamos que es parte fundamental de la empresa, y para las Mypes representan una de las partes más importantes de su patrimonio frente al financiamiento en el corto plazo.
Las herramientas donde se utiliza la información financiera, son importantes y necesarias para medir la capacidad de endeudamiento, capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades que puede generar la empresa en un tiempo determinado.	Se consideran como herramientas importantes ya que son parte de la identificación de la empresa frente a los usuarios, y muestran la forma cómo vienen dando resultados de sus actividades.
Se considera el análisis de liquidez como una de las herramientas más importantes de la empresa, ya que mediante ella se puede medir su capacidad frente a sus obligaciones.	Consideramos que sí, porque con dicho análisis la empresa es evaluada financieramente en su capacidad de endeudamiento, las Mypes se cuidan bastante ya que el mercado en que se desarrollan lo exige de esa manera.

El capital de trabajo es fundamental para el desarrollo, ya que mide el nivel de solvencia económica, que toda empresa necesita para poder afrontar los gastos operativos con fin de asegurar su funcionamiento.	Para las Mypes es fundamental ya que el capital de trabajo es uno de los factores que forma parte de su subsistencia frente a los demás usuarios, como entidades financieras, clientes, proveedores, inversionistas, etc.
---	---

Fuente: Elaboración propia

5.1.3 Análisis del Caso Práctico

De acuerdo a la información que nos proporciona la empresa, se realiza un análisis de la situación actual de la gestión de inventarios, con la finalidad de que sus recursos puedan ser utilizados de manera eficiente, manteniendo los tiempos adecuados según las actividades que viene desarrollando y, a la vez, minimizar los costos y mantener los niveles de servicio alcanzados por la misma. A continuación se presenta lo siguiente:

Tabla 21

Hallazgos y Propuesta de mejora para la empresa

Ítem	Hallazgos en la empresa	Propuestas para la empresa
1	La empresa cuenta con un sistema de inventario computarizado (Software abril 2009), en el cual solo registran sus productos terminados con el método de kardex PEPS, más no los materiales directos y otros para la confección de las prendas. Las cantidades de los materiales los maneja almacén y el dueño de la empresa con cantidades aproximadas y de acuerdo a las compras que van realizando.	Implementar un sistema donde se continúe registrando los productos terminados y a la vez todos los materiales que utilizan para la producción, a través de una codificación y ubicación de su espacio en almacén; esto ayudará a que la empresa y las áreas involucradas mantengan un orden y sepan las cantidades de materiales que tienen en el almacén sin tener que hacer compras que no se requieran. Estos materiales serán controlados a través del método de kardex PEPS, la elección de dicho método se debe a que el mercado de la moda siempre está a la vanguardia en las últimas tendencias, y la empresa no debería mantener en almacenes materiales o prendas que ya no sean apreciados por su público objetivo.
2	En el costo de la mano de obra indirecta consideran el sueldo del gerente general, ya que en ocasiones interviene en el área de producción para agilizar los tiempos de entrega.	Contratar dos personas para el área de producción y que intervengan como mano de obra directa (una costurera y un cortador), es una manera de que la empresa se ordene y tenga con exactitud los costos que realmente intervienen en la confección de sus productos terminados.
3	Dentro de la cadena de suministro se presentan demoras y tiempos muertos, ya que todos los que integran el área de producción no se encuentran en un mismo ambiente. La empresa tiene a las personas de corte y armado en el distrito de La Victoria, mientras que las personas que hacen el decorado y acabado del vestido se encuentran en el distrito de Chorrillos.	Reestructurar y reordenar el área de producción, mediante la habilitación de un solo ambiente y lugar con la finalidad de evitar los contratiempos que viene presentando la cadena de suministro, de tal forma que se pueda ajustar el tiempo de reabastecimiento utilizando los recursos de manera eficaz. Se aplica el modelo gestión de inventarios ABC para la lista de proveedores que mantiene la empresa.
4	La empresa conoce empíricamente cuál de todos sus productos le da una mejor rentabilidad, ya que produce menos unidades pero en el mercado es el que cuesta más y le genera mayor ingreso. Sin embargo no tiene un control de los recursos que debe emplear para ello; todos los productos los maneja de la misma forma.	Al realizar el reordenamiento de la cadena de suministro le permitirá a la empresa tener un mejor panorama para el empleo de los recursos, el cual generará un mayor capital de trabajo para poder seguir invirtiendo. Para ello se realizará una segmentación de sus productos a través del modelo de gestión de inventarios ABC.

Fuente: Elaboración propia

a. Tipo de Inventario

La empresa debe reordenar y llevar un mejor control de inventarios, y para ello se propone lo siguiente:

- **Producto Terminado**, se debe mantener el registro como se viene haciendo, su sistema de inventario le ayuda a mantener cierto orden, tal como ya lo mencionamos anteriormente, sus productos se encuentran codificados e identificados por modelos, tallas y colores.
- **Material Directo e Indirecto**, se debe llevar inventario del material que se necesita para la confección de sus productos. Esto permitirá a la empresa no solo tener los números o cantidades del material que se necesita en su cabeza, sino también a que se lleve un registro de lo que se viene utilizando y en base a resultados pueda contribuir a la mejora en la toma de decisiones de la empresa. De la misma forma, podrá verificar en el sistema el stock del material directo que se encuentra en almacén, cantidades y ubicación; con la finalidad de ahorrar el tiempo para solicitar una nueva compra o abastecer el área de producción. Los cuales se registrarán como sigue:

Tabla 22

Inventario Inicial de Material Directo

Antes		Después							
Tipos de Tela	Cantidad	Código	Ubicación			Unidad de Medida	Q	Precio x Mt.	Total S/
			Rack	Columna	Fila				
Fio de seda	no registra	001	1	1	A	Mt.	80	2.5	197.6
Gasa americana	no registra	002	1	1	B	Mt.	100	5.9	590.0
Guipur	no registra	003	1	1	C	Mt.	70	78.0	5,460.0
Organza	no registra	004	1	2	A	Mt.	45	9.0	402.8
Piel de ángel	no registra	005	1	2	B	Mt.	50	5.0	248.5
Raso	no registra	006	1	2	C	Mt.	80	2.8	224.0
Raso podensua	no registra	007	1	3	A	Mt.	30	11.9	357.0
Satín	no registra	008	2	3	B	Mt.	15	7.5	111.8
Tafeta licrada	no registra	009	2	3	C	Mt.	10	6.9	68.5
Tul americano	no registra	010	2	4	A	Mt.	10	8.0	79.6
Tul fantasía	no registra	011	2	4	B	Mt.	60	4.5	270.0
Tul llano	no registra	012	2	4	C	Mt.	70	2.0	140.0
Tul mesh	no registra	013	2	5	A	Mt.	10	4.0	40.0
Tul para velo	no registra	014	2	5	B	Mt.	20	8.5	170.0
									8,359.7

Fuente: Elaboración propia

La empresa debe registrar las compras de los materiales directos, esto le permitirá tener un mejor control de las unidades o cantidades con la finalidad de no duplicar la adquisición del material a utilizar en la producción. Como se muestra a continuación:

Tabla 23

Compras de Material Directo

Antes		Después							
Tipos de Tela	Cantidad	Código	Ubicación			Unidad de Medida	Q	Precio x Mt.	Total S/
			Rack	Columna	Fila				
Fio de seda	no registra	001	1	1	A	Mt.	2000	2.5	5,000.0
Gasa									
americana	no registra	002	1	1	B	Mt.	2100	6.0	12,600.0
Guipur	no registra	003	1	1	C	Mt.	1500	80.0	120,000.0
Organza	no registra	004	1	2	A	Mt.	1700	9.0	15,300.0
Piel de ángel	no registra	005	1	2	B	Mt.	970	5.0	4,850.0
Raso	no registra	006	1	2	C	Mt.	3500	3.0	10,500.0
Raso									
podensua	no registra	007	1	3	A	Mt.	1700	12.0	20,400.0
Satín	no registra	008	2	3	B	Mt.	150	8.0	1,200.0
Tafeta licrada	no registra	009	2	3	C	Mt.	800	7.0	5,600.0
Tul									
americano	no registra	010	2	4	A	Mt.	500	8.0	4,000.0
Tul fantasía	no registra	011	2	4	B	Mt.	2000	5.0	10,000.0
Tul llano	no registra	012	2	4	C	Mt.	1700	2.2	3,740.0
Tul mesh	no registra	013	2	5	A	Mt.	500	5.0	2,500.0
Tul para velo	no registra	014	2	5	B	Mt.	800	8.0	6,400.0
									222,090.0

Fuente: Elaboración propia

El registro de la producción ayudará a la empresa a determinar la cantidad de material que están utilizando y a la vez saber cuál de todos los tipos de tela requiere de mayor espacio en almacén por el tipo de producto que vienen elaborando, esto lo representamos en el siguiente cuadro y por porcentajes. Este registro también le dará a la empresa un mejor panorama para la toma de decisiones en cuanto a los precios o el dinero que requiere para comprar la tela que se necesita ya que cada una tiene un precio distinto en el mercado, por el acabado de la misma. Tal como presentaremos en el cuadro de salida de material directo al área de producción:

Tabla 24

Producción: Salida del Material Directo al área de Producción

Antes		Después							
Tipos de Tela	Cantidad	Inventario Inicial Q	Compras Q	Total Q	%	Inventario Inicial S/	Compras S/	Total S/	%
Fio de seda	no registra	80	1700	1780	9.8%	197.6	4,250.0	4,447.6	2.2%
Gasa									
americana	no registra	100	1800	1900	10.5%	590.0	10,800.0	11,390.0	5.6%
Guipur	no registra	70	1325	1395	7.7%	5,460.0	106,000.0	111,460.0	54.7%
Organza	no registra	45	1500	1545	8.5%	402.8	13,500.0	13,902.8	6.8%
Piel de ángel	no registra	50	960	1010	5.6%	248.5	4,800.0	5,048.5	2.5%
Raso	no registra	80	3000	3080	17.0%	224.0	9,000.0	9,224.0	4.5%
Raso									
podensua	no registra	30	1640	1670	9.2%	357.0	19,680.0	20,037.0	9.8%
Satín	no registra	15	125	140	0.8%	111.8	1,000.0	1,111.8	0.5%
Tafeta licrada	no registra	10	650	660	3.6%	68.5	4,550.0	4,618.5	2.3%
Tul									
americano	no registra	10	300	310	1.7%	79.6	2,400.0	2,479.6	1.2%
Tul fantasía	no registra	60	1880	1940	10.7%	270.0	9,400.0	9,670.0	4.7%
Tul llano	no registra	70	1680	1750	9.7%	140.0	3,696.0	3,836.0	1.9%
Tul mesh	no registra	10	310	320	1.8%	40.0	1,550.0	1,590.0	0.8%
Tul para velo	no registra	20	600	620	3.4%	170.0	4,800.0	4,970.0	2.4%
				18120	100.0%			203,785.7	100.0%

Fuente: Elaboración propia

El registro de los materiales que está quedando en almacén como inventario final será necesario, para que la empresa tome las acciones respectivas en los futuros lotes de producción y tomar en cuenta las cantidades que necesiten comprar para la confección de nuevas prendas. De esta manera, la empresa tendrá un control de inventarios de los materiales directos con cantidades exactas y saber el costo real de su producto terminado. Tal como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 25

Inventario Final de Material Directo

Antes		Después							
Tipos de Tela	Cantidad	Código	Ubicación			Unidad de Medida	Q	Precio x Mt.	Total S/
			Rack	Columna	Fila				
Fio de seda	no registra	001	1	1	A	Mt.	300	2.5	750.0
Gasa americana	no registra	002	1	1	B	Mt.	300	6.0	1,800.0
Guipur	no registra	003	1	1	C	Mt.	175	80.0	14,000.0
Organza	no registra	004	1	2	A	Mt.	200	9.0	1,800.0
Piel de ángel	no registra	005	1	2	B	Mt.	10	5.0	50.0
Raso	no registra	006	1	2	C	Mt.	500	3.0	1,500.0
Raso podensua	no registra	007	1	3	A	Mt.	60	12.0	720.0
Satín	no registra	008	2	3	B	Mt.	25	8.0	200.0
Tafeta licrada	no registra	009	2	3	C	Mt.	150	7.0	1,050.0
Tul americano	no registra	010	2	4	A	Mt.	200	8.0	1,600.0
Tul fantasía	no registra	011	2	4	B	Mt.	120	5.0	600.0
Tul llano	no registra	012	2	4	C	Mt.	20	2.2	44.0
Tul mesh	no registra	013	2	5	A	Mt.	190	5.0	950.0
Tul para velo	no registra	014	2	5	B	Mt.	200	8.0	1,600.0
									26,664.0

Fuente: Elaboración propia

b. Costo de Inventario

Como se menciona en la propuesta, la empresa registrará en su sistema los materiales directos que utilizará en la producción; este registro será a través del método PEPS, se empleará dicho método porque es un material que debe rotar de acuerdo a la moda y las tendencias por el tipo de producto que se confecciona; dicha implementación se aprecia en la variación del siguiente cuadro en el ítem **MD usado en el período** donde vemos que el importe que manejaba el dueño de la empresa solo era un aproximado y no el exacto, este incremento permite un ordenamiento de los materiales directos para la producción. Otra variación que se presenta es el CIF, como se mencionó anteriormente, el registro de materiales indirectos, en este caso, se tenía conocimiento de un monto aproximado y no se registraba en ningún sistema, ahora podemos apreciar montos exactos; otro punto relevante es la mano de obra indirecta, la empresa consideraba el pago de planilla del gerente general dentro de este cálculo, porque la mayor parte del tiempo ingresaba al área de producción a agilizar la atención de los requerimientos que se quedaban por la falta de mano de obra; ahora la empresa ya no deberá considerar dicho pago en el cálculo del CIF, y para ello se recomienda que contrate dos personas para el área de producción y esto sea considerado como mano de obra directa, esto ayudará a la empresa a tener correctamente el costo de producción de sus productos. Con todas estas implementaciones se apreciará que el costo de

venta para el período disminuye. Esto ayudará a que la empresa se reordene y controle mejor sus inventarios.

Tabla 26

Detalle de Costos de Inventarios Antes y Después de la Gestión de Inventario

Producción Anual - Antes		Producción Anual - Después		Variación
	S/		S/	
1. Material Directo		1. Material Directo		
(+) Inventario Inicial MD	0.0	(+) Inventario Inicial MD	8,359.7	
(+) Compras Netas MD	0.0	(+) Compras Netas MD	222,090.0	
(=) Costo MD disponible para uso	0.0	(=) Costo MD disponible para uso	230,449.7	
(-) Inventario Final MD	0.0	(-) Inventario Final MD	26,664.0	
(=) MD usado en el período	191,676.0	(=) MD usado en el período	203,785.7	12,109.7
2. Costo de Productos Terminados		2. Costo de Productos Terminados		
(+) Inventario Inicial producto en proceso	0.0	(+) Inventario Inicial producto en proceso	0.0	
(+) Costo de producción incurrida en el período	371,920.0	(+) Costo de producción incurrida en el período	385,671.7	13,751.7
MD usadas en el período	191,676.0	MD usadas en el período	203,785.7	
MO Directa	72,720.0	MO Directa	98,280.0	
CIF	107,524.0	CIF	83,606.0	-23,918.0
Materia Prima Indirecta	23,500.0	Materia Prima Indirecta	29,582.0	
Mano de Obra Indirecta	41,760.0	Mano de Obra Indirecta	11,760.0	
Otros	42,264.0	Otros	42,264.0	
(=) Costo de productos en proceso	371,920.0	(=) Costo de productos en proceso	356,089.7	
(-) Inventario final productos en proceso	0.0	(-) Inventario final productos en proceso	0.0	
(=) Costo de Producto Terminado	371,920.0	(=) Costo de Producto Terminado	385,671.7	13,751.7
3. Estado de Costo de Ventas		3. Estado de Costo de Ventas		
(Productos Terminados)		(Productos Terminados)		
(+) Inventario Inicial PT	250,890.0	(+) Inventario Inicial PT	250,890.0	
(+) Costo de PT	371,920.0	(+) Costo de PT	385,671.7	
(=) Costo de los productos disponibles para la venta	622,810.0	(=) Costo de los productos disponibles para la venta	636,561.7	
(-) Inventario Final PT	206,793.9	(-) Inventario Final PT	233,457.9	
Costo de Venta	416,016.1	(=) Costo de Venta PT	403,103.8	-12,912.3

Fuente: Elaboración propia

c. Cadena de Suministro

Para la cadena de suministro la empresa debe realizar ajustes en los tiempos que actualmente viene empleando, tomando en cuenta las actividades que viene realizando, tal como lo consideramos a continuación:

Compra de materia prima - proveedores

La cotización de la materia prima se realizará aplicando el modelo de gestión de inventarios ABC, en donde la prioridad la tendrán los proveedores de la clasificación A, son los primeros con quien la empresa negociará, ya que al ser fabricantes e importadores sus precios son más bajos y son los primeros en tener novedades y tendencias en telas. Posteriormente y en caso la empresa no concrete la compra con los proveedores de clasificación A, deberá acudir a los del segmento B, dentro de este grupo los precios pueden estar un poco más elevados, por sus mismas características de los proveedores, y como última opción la empresa tendrá a los proveedores de clasificación C.

Tabla 27

Modelo de Gestión de Inventarios ABC aplicada a los proveedores de la empresa

Proveedores	Características	Tipo de Actividad	Clasificación	Representación %
Fabricante	Fábrica la materia prima	Transformador y Productor	A	15
Importador	Introduce productos internacionales al mercado peruano	Distribuidor		
Mayorista	Actúa de intermediario entre el productor y distribuidor	Distribuidor	B	25
Distribuidor	Hace que el producto o servicio llegue al cliente	Distribuidor		
Minorista	Vende sin intermediario	Distribuidor	C	60

Fuente: Elaboración propia

Esta acción contribuirá a que la empresa lleve un orden al momento de cotizar y pueda acortar el tiempo de cotización en un 50% hasta 70% del que venía empleando. Si antes empleaba casi 12 horas, con este nuevo esquema lo realizará en 3 horas y media aproximadamente.

Transporte

Con respecto a esto, la empresa contratará los servicios de una empresa de transporte terrestre en caso la materia prima se encuentre en un distrito alejado al Emporio Comercial de Gamarra, de esta manera ya no esperará las 24 horas para contar con la materia prima, ahora la puede obtener el mismo día de la compra, tiempo empleado 6 horas aproximadamente.

Producción

Se debe acondicionar todo el taller de producción en un solo lugar, lo cual permitirá que la prenda pueda estar lista al día siguiente de la confección, el tiempo de ahorro es de dos días, entre llevar y traer la prenda para la decoración en el distrito de Chorrillos; asimismo, se cuenta el ahorro de tiempo del transporte.

Producto terminado

El área de almacén se mantendrá cerca del área de producción, lo cual le permitirá a la empresa una distribución más rápida de sus productos terminados a los puntos de venta.

Entrega final

Si la entrega es en Lima, la atención será más rápida; en el caso de provincia, se mantiene el tiempo aproximado de 48 horas, después del horario despacho.

La empresa hará el uso de los mismos recursos, los cuales serán empleados de manera eficaz, con un ahorro de tiempo a la mitad de lo que se venía demorando desde la compra hasta la entrega final.

Con estas acciones la empresa tendrá una variación de 85.5 horas más de la mitad del tiempo que venía empleando en toda la cadena de suministro; si antes le tomaba un poco más de una semana, ahora lo realizará en media semana, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 28

Tiempos empleados en la Cadena de Suministro – Antes y Después de la Aplicación de Gestión de Inventarios

Elementos	Medida	Antes		Después		Variación Horas
		Tiempo	Horas	Tiempo	Horas	
Compra de materia prima	horas	11	11	3.5	3.5	7.5
Transporte	horas	24	24	6	6	18
Producción	días	3.5	84	1	24	60
Producto terminado	horas	2	2	2	2	0
Entrega final	horas	48	48	48	48	0
			169		83.5	85.5

Fuente: Elaboración propia

Figura 63. Cadena de suministro - antes de la gestión (tiempo total aproximado: una semana)

Fuente: Elaboración propia

Figura 64. Cadena de suministro - después de la gestión (tiempo total aproximado 3 días con 9.5 horas)

Fuente: Elaboración Propia

Aplicando estos tiempos para la cadena de suministro, la empresa podrá atender otros mercados y ampliar su red de distribución, mejorando el ratio de rotación de inventario, ya que no esperará los meses previos a las campañas para poder producir mayores cantidades. Tomando en cuenta el siguiente análisis y aplicando el modelo de gestión de inventario ABC se determina lo siguiente:

Tabla 29

Modelo de gestión de inventarios aplicado a los productos de la empresa

Producto	Valor Unitario S/	Anual (unidades)	Valor Anual	Porcentaje	Porcentaje Acumulado	Tipo
Novias	1200	300	360000	48.45%	48.45%	A
Quinceañeros	700	400	280000	37.69%	86.14%	A
Gala	120	500	60000	8.08%	94.21%	B
Promoción	86	500	43000	5.79%	100.00%	C
			743000			

Fuente: Elaboración Propia

Los productos que se encuentran en A, requieren de un mayor grado de rigor en cuanto al control, dicha zona corresponde a las unidades que representan una parte importante del

valor total del inventario. El máximo control puede reservarse a la materia prima que se utilice en forma continua y volúmenes elevados. Para esta clase de materia prima el encargado de compras puede celebrar contratos con los proveedores que aseguren un suministro constante y en cantidades que equiparen a la proporción de utilización.

Con respecto al producto del tipo B, deben ser controlados a través del sistema computarizado, además, tener un control periódico por parte de la administración. Y el producto del tipo C, como podemos apreciar, es la zona con mayor número de inventarios, por ello un sistema de control de inventario interno es adecuado para su seguimiento, un sistema de punto de reordenen que no requiera de valuación física de las existencias podría ser suficiente.

Es importante emplear esta metodología que ayudará a la empresa a tener medidas de control con respecto al tipo de supervisión que requiere cada producto.

d. Cadena de Valor

Para que la empresa logre generar valor se debe buscar un equilibrio entre los principales elementos de la empresa, como: dueños, clientes y competencia. En base a la información que nos fue proporcionada por la empresa y por la situación que se refleja en el mercado donde se viene desarrollando, existe cierta incomodidad para algunos clientes o público en general que desea comprar, ya que se ha tomado en cuenta que muchos de ellos necesitan de tiempo adicional para poder emplear en la búsqueda de las prendas que necesitan comprar; otro factor que influye y que hoy en día es parte de las personas, es la tecnología y redes sociales. Por ello se iniciará en la empresa el desarrollo y uso de un aplicativo simple y básico, el cual le permita al cliente a través de una imagen de preferencia que él mismo proporcionará, se le pueda brindar las recomendaciones de la prenda a utilizar, considerando adicionalmente algunos campos que el usuario deba brindar, como: ocasión para la prenda, estación, color de su preferencia, medidas, horario (de día o noche), etc., con la finalidad de poder brindar esta asesoría de manera on-line. Esto será de gran ayuda para el cliente, ya que a través de todo este conjunto de requerimientos que solicite el aplicativo, podrá visualizar una imagen de cómo le quedaría la prenda una vez confeccionada.

Para la elaboración de la cadena de valor se considera los siguientes puntos:

Actividades primarias: estas actividades son las básicas y están comprendidas por la gestión logística, gestión de operaciones y servicio al cliente las cuales son parte de la creación física del producto.

- **Gestión Logística**, como ya se mencionó anteriormente la empresa acortará los tiempos de la cadena de suministro, para lo cual, y como uno de los pasos, se clasificará a los proveedores de acuerdo al análisis del modelo gestión de inventarios ABC; esto permitirá a la empresa tener un control más acertado de los materiales que se debe comprar para el área de producción.
- **Gestión de Operaciones**, acá intervendrá el área de producción y para ello también se ha realizado un análisis de los productos que son más rentables para la empresa, a lo cual se piensa dar mayor énfasis, empleando los recursos de manera eficiente; tomando en cuenta que estos son limitados y al darle un uso correcto, esto dará buenos resultados para la empresa. El área de producción, como parte principal de esta gestión, estará ubicada en un solo ambiente, esto reducirá tiempos de entrega como ya lo hemos plasmado en la cadena de suministro.
- **Servicio al Cliente**, actualmente son pocas las personas que quieren pasar horas y horas buscando el producto de su agrado, con este servicio la empresa simplificará a muchos usuarios o clientes las formas de conseguir lo que está buscando. El tiempo como recurso principal de las personas será mejor empleado, y lo principal será cumplir con su objetivo de compra y satisfacción del producto a elegir.

Actividades de Soporte: las actividades primarias están apoyadas o auxiliadas por las también denominadas actividades secundarias, las cuales serán el sostén para la cadena de valor.

- **Gestión Administrativa**, la empresa debe aplicar mayor orden en esta gestión ya que, al ser una MYPE, en muchas ocasiones el dueño como gerente general se ocupa de dicha gestión, la cual debería ser delegada a otra persona de confianza y no sobrecargarla en una sola.
- **Gestión Financiera**, al seguir vendiendo la empresa o tener mejor rentabilidad, dicho factor será indispensable para la subsistencia de la misma; por lo cual debe

mantener sus obligaciones al día, ya sea con entidades financieras o proveedores; este grupo de Stakeholder también forma parte del eslabón que desea alcanzar la empresa. Un buen comportamiento crediticio y negociaciones de por medio que sean atractivos para el comprador y acreedor ayudará con la gestión óptima de este punto.

- **Gestión Tecnológica**, la vanguardia como factor primordial en la moda ayuda a la empresa a que su público objetivo se sienta parte de ellos. Hoy en día el uso de las redes y el internet son una forma de que atraer a cierto grupo de personas, las cuales querrán comprar un producto por practicidad que les otorgue ese beneficio. Si bien es cierto, la empresa no desarrolla aplicativos, con este valor agregado que le dará a su producto debe gestionar un proveedor que le otorgue el 100% de lo requiere y además el soporte de esta herramienta que se recomienda utilizar.
- **Gestión de Talento Humano**, la constante capacitación es básica para todo el personal y las áreas que estén involucradas con la dirección de la empresa.

Figura 65. Cadena de Valor

Fuente: Elaboración propia

e. Capital de Trabajo

A continuación, podemos apreciar en el estado de resultados de la empresa el cambio y la variación que surge en el Costo de Venta al aplicar gestión de inventarios, dicho costo disminuye y, como se mencionó en los antecedentes de la empresa, no se registraban los materiales que utilizaban para la producción; al tener un sinceramiento de las existencias, la empresa tendrá un panorama más claro de lo que comprende el costo de su producto terminado y con ello tomar las acciones pertinentes para su crecimiento. Otro de los factores que surge, y resulta favorable para la empresa es una variación en la utilidad neta del ejercicio; esto se da porque dentro de otras de las funcionalidades que venía considerando la empresa para el cálculo del costo, era el sueldo del gerente general, que por cierto apoyaba al área de producción, pero no lo hacía en un 100%, ya que debía cumplir con otras tareas. Por ello es que se recomienda a la empresa la contratación de dos personas para el área de producción, aparentemente el costo se debería elevar porque son dos personas las que se contrataría; sin embargo, se refleja todo lo contrario ya que el sueldo de un operario no es igual al del gerente general. Este cambio contribuirá a que los tiempos de atención sean oportunos y, sobretodo, al uso eficaz de este recurso valioso y limitado para la empresa, lo cual le brinda cambios importantes de mejora, tal como se muestran en el estado de resultados.

Tabla 30

Estados Financieros y Ratios

CONFECCIONES R&J SAC ESTADO DE RESULTADOS (EXPRESADO EN SOLES) AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
	Antes	Después	Variación
VENTAS	860,864.0	860,864.0	
COSTO DE VENTAS	-416,016.1	-403,103.77	12,912.3
UTILIDAD BRUTA	444,847.9	457,760.2	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-98,064.5	-98,064.5	
GASTOS DE VENTAS	-105,572.0	-105,572.0	
UTILIDAD OPERATIVA	241,211.4	254,123.7	
GASTOS FINANCIEROS	-106,133.0	-106,133.0	
INGRESOS FINANCIEROS	299,878.0	299,878.0	
OTROS INGRESOS DE GESTIÓN	98,996.0	98,996.0	
GASTOS DE GESTIÓN	-36,033.7	-36,033.7	
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMP	497,918.7	510,831.0	
IMPUESTO A LA RENTA	-146,886.0	-150,695.2	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	351,032.7	360,135.9	9,103.2

Fuente: Elaboración propia

En seguida se muestra el estado de situación financiera de la empresa en la cual también podemos visualizar las variaciones que se dan al aplicar la gestión de inventarios. Como parte del activo principal en las existencias de la empresa surge este cambio, que quizás si lo visualizamos por fuera no debería incrementarse, ya que al stockearse de mercadería esto podría elevar los costos de almacenamiento, y también podríamos pensar que la empresa tiene muchas existencias sin circular; para ello, cabe mencionar que la empresa durante los meses de venta baja se aprovisiona de mercadería, y con la finalidad de que en sus campañas o meses de venta alta pueda contar con abastecimiento indispensable para cubrir su demanda. Otra de las cuentas por la cual se generan cambios con la gestión de inventarios es el capital, como ya lo mencionamos la antes, la empresa está sincerando los costos de su producción, los cuales no eran registrados en el proceso de compra.

Tabla 31

Estado de Situación Financiera

CONFECCIONES R&J SAC
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(EXPRESADO EN SOLES)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

	Antes	Después	Variación		Antes	Después	Variación
ACTIVO				PASIVO			
ACTIVO CORRIENTE				PASIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalente de efectivo	605,770	605,770		Remuneraciones y partic por pagar	454,887	454,887	
Cuentas por Cobrar Comerciales	297,130	297,130		Tributos y aportaciones por pagar	17,181	17,181	
Otras Cuentas por Cobrar	519,162	519,162		Cuentas por Pagar comerciales	197,061	197,061	
Existencias	206,794	233,458	26,664	Otras Cuentas por Pagar	481,080	481,080	
Gastos Contratados por Anticipado	640	640		TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,150,209	1,150,209	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,629,496	1,656,160		PASIVO NO CORRIENTE			
				Cuentas por Pagar Comerciales	93,896	93,896	
				TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	93,896	93,896	
				TOTAL PASIVO	1,244,105	1,244,105	
ACTIVO NO CORRIENTE				PATRIMONIO NETO			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	412,040	412,040		Capital	488,100	478,997	-9,103
Activos Intangibles(neto)	399,116	399,116		Resultados Acumulados	881,878	881,878	
Otros Activos	524,464	524,464		Resultados del Ejercicio	351,033	360,136	9,103
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1,335,620	1,335,620		TOTAL PATRIMONIO NETO	1,721,011	1,721,011	
TOTAL ACTIVO	2,965,116	2,991,780		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2,965,116	2,965,116	

Fuente: Elaboración propia

Ratios Financieros

A continuación, se hace un análisis de los ratios más relevantes para la empresa:

ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

a. Ratio de Liquidez o razón corriente

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \times 100$$

$$\text{Ratio de Liquidez: } \frac{1,656,160}{1,150,209} = 1.44 \text{ veces}$$

El resultado de este ratio nos indica que la empresa si puede hacer frente a sus obligaciones del pasivo corriente. Esto también es favorable para los acreedores de la empresa, ya que les da una mejor garantía que la empresa pueda pagar sus deudas a corto plazo.

b. Ratio Capital de Trabajo

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

$$\text{Capital de Trabajo: } 1,656,160 - 1,150,209 = 509,209 \text{ UM}$$

El resultado garantiza solvencia para la empresa ya que puede asumir compromisos actuales y, a su vez, se generan recursos para futuras inversiones.

c. Prueba Ácida

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{veces}$$

$$\text{Prueba ácida} = \frac{1,656,160 - 233,458}{1,150,209} = 1.24 \text{ veces}$$

Frente a este cálculo un poco más severo, podemos decir que la empresa cuenta con una liquidez aceptable para hacer frente a sus obligaciones, ya que no está siendo supeditada a la venta de sus inventarios. Es decir, no necesita vender en el momento para pagar deudas.

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN O ACTIVIDAD

a. Rotación de inventarios

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{403,103}{233,458} = \frac{403,103}{116,729} = 3.45$$

La empresa muestra una rotación de inventarios mayor a uno, ya que para el sector y por el tipo de actividad que viene desarrollando normalmente en Gamarra se deben stockear de mercadería para las llamadas "campanas". Es aceptable, pero debe realizar una gestión que le permita mantener la rotación que tenía antes (90 días).

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

a. Rentabilidad sobre la inversión

$$\text{Rentabilidad sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\begin{array}{lcl} \text{Rentabilidad sobre la} & & \\ \text{Inversión:} & \frac{360,135}{2,991,780} & 0.12 \quad 12.04 \end{array}$$

La empresa tiene un retorno de inversión de 12.73%, el cual resulta considerable para el rubro, ubicación y actividad que viene realizando.

b. Margen Bruto

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}} = \%$$

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} \quad \frac{860,864 - 403,103}{860,864} = 0.53 \quad 53.17\%$$

Con respecto a este resultado podemos determinar que la empresa cuenta con cierta estrategia en el manejo de sus precios, los cuales podrían bajar si se presentara alguna contingencia en sus ventas.

c. Margen Neto

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

$$\text{Margen Neto de Utilidad} \quad \frac{360,135}{860,864} = 0.41 \quad 41.83\%$$

Para el período en evaluación la empresa tiene una utilidad casi del 41.83 %, la cual viene siendo atractiva para sus planes de inversión o capitalización.

d. ROA

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Margen Operativo} = \frac{254,123}{860,864} = 0.29$$

La empresa tiene un ROA de menos de uno, por lo cual se debe tomar acciones para incrementar el margen.

Tabla 32

Comparativo de los Ratios – Antes y Después de la Gestión de Inventarios

Ratios	Medida	Antes	Después	Variación	Análisis
Liquidez	veces	1.42	1.44	0.02	Esta variación es favorable para la empresa, ya que podrá seguir haciendo frente a sus obligaciones. La empresa tiene deudas, pero éstas seguirán siendo pagadas de forma puntual.
Capital de trabajo	UM	479,287	505,951	26,664.00	La empresa mejora su solvencia, puede seguir invirtiendo y una de las inversiones que puede asumir como reto es la aplicación del valor agregado que se menciona en la cadena de valor.
Prueba ácida	veces	1.24	1.24	0.00	La empresa sigue manteniendo la liquidez para sus obligaciones.
Rotación de inventarios	veces	4.02	3.45	-0.57	El efecto de esta disminución es porque se está sincerando los materiales que son parte de la existencia y producción del producto terminado. Se eleva en 10 días la rotación de inventarios, resultado que tendría que evaluar y realizar una gestión que le permita seguir contando con los 90 días, que es lo esperado.
Rentabilidad sobre inversión	%	11.84	12.04	0.20	Este cambio es favorable, sin embargo la empresa debería tomar acciones para mejorarlo.
Margen de utilidad bruta	%	51.67	53.17	1.50	Estrategia de precios que viene mejorando, gracias al mercado donde se desarrolla se puede manejar este factor para la contribución de la misma.
Margen neto de utilidad	%	40.78	41.83	1.06	Este resultado hace que la empresa sea más atractiva frente a los inversionistas, en este caso el dueño o gerente general. Quizás podría ampliar en rubros parecidos a los que viene desarrollando.
Margen operativo	%	0.28	0.30	0.01	La empresa debe tomar acciones que le permitan mejorar este ratio, ya que lo recomendable es que sea mayor a 1.

Fuente: Elaboración propia

5.2 ANÁLISIS CUANTITATIVO

Para realizar el análisis cuantitativo esto se obtiene de los resultados de las encuestas realizadas a los 12 empresarios, se procedió a ingresar toda la información obtenida en la herramienta SPSS para poder realizar pruebas estadísticas que nos permitieron evaluar la confiabilidad del instrumento utilizado; una vez ingresada la información se procedió a probar las hipótesis planteadas en la investigación, el alfa de Cronbach, con el fin de determinar la confiabilidad de los ítems utilizados para la investigación, donde la interpretación de 0 es Nula y 1 es Perfecta, de acuerdo al autor Hernández, Fernández & Baptista.

Luego se realizó la prueba de Chi Cuadrado, con el objetivo de validar las hipótesis planteadas y si existe correlación entre las variables planteadas, de esta manera probamos que los objetivos generales se encuentran directamente relacionados con la hipótesis general mencionada.

5.2.1 Análisis de Alfa de Cronbach

Con la finalidad de calcular y estimar la fiabilidad y validez de la presente investigación, se utilizó como herramienta para el análisis de las encuestas, el Alfa de Cronbach, que es una forma sencilla y confiable de validación del constructo de una escala y es una medida que cuantifica la correlación existente entre los ítems que la componen.

Según los autores Celina y Campo-Arias (2005), señalan que dicho coeficiente obtenido en el sistema fue descrito en 1951 por Lee Cronbach como un índice utilizado para medir la confiabilidad del tipo consistencia interna de una escala, en la mayoría de veces se utiliza para evaluar la magnitud en que los ítems de un instrumento están correlacionados.

El cuestionario realizado fue de 22 preguntas dirigidas a doce microempresarios del sector textil del Emporio Comercial Gamarra, referente a la Gestión de Inventarios y su impacto financiero para las MYPES del sector textil de dicho emporio comercial, los resultados que obtuvimos de dicha herramienta fueron las siguientes:

Tabla 33

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Elaboración propia

Tabla 34

Estadística de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,807	22

Elaboración propia

La prueba de Alfa de Cronbach dio como resultado el valor de confiabilidad 80.7%, interpretándose como un nivel de confiabilidad aceptable para el desarrollo de la presente investigación, ya que entre 0.70 y 0.90, indica una buena consistencia interna para una escala unidimensional, de acuerdo a las indicaciones de los autores Hernández, Fernández, & Baptista.

Figura 66. Interpretación de un coeficiente de confiabilidad sobre un instrumento

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la figura 67, se indica que el valor mínimo aceptable para una prueba de Alfa de Cronbach debe ser 0.70; por debajo de ese valor la consistencia interna de la escala utilizada es baja a nula. El valor máximo esperado es 0,90; por encima de este valor se considera que hay redundancia o duplicación (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014).

5.2.2 Análisis Chi Cuadrado

Hipótesis General

A continuación, se realiza la prueba de hipótesis general, la cual señala que la Gestión de Inventarios impacta positivamente en lo que respecta el tema financiero en las empresas del rubro textil del Emporio Comercial de Gamarra.

Para calcular el chi cuadrado y poder validar nuestras hipótesis es necesario identificar las variables:

Variable Independiente: La Gestión de Inventarios

Variable Dependiente: Impacto Financiero

Tabla 35

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	DF	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,450 ^a	4	,014
Razón de verosimilitud	7,558	4	,109
Asociación lineal por lineal	1,500	1	,221
N de casos válidos	12		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,08.

Fuente: Elaboración propia

En la tabla se muestra el estadístico de prueba Chi cuadrado, el cual, mediante la significancia bilateral (p-valor), nos arroja un valor no mayor al 5%, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula (las variables son independientes); es decir, no se rechaza la hipótesis nula; en conclusión, existe suficiente evidencia estadística para afirmar que la gestión de inventarios, se relaciona con el impacto financiero.

Hipótesis específica

Tabla 36

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Costos	3,703	2	,026
Cadena de suministro	3,961	2	,004
Capital de Trabajo	2,619	2	,011

a. 5 casillas (83,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,25.

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 36 se muestra el estadístico chi cuadrado, el cual, mediante significancia asintótica bilateral afirma que la gestión de inventarios se relaciona con los costos y con capital de trabajo; asimismo, la cadena de suministros incide en la gestión de inventarios ($p < 5\%$), por ende, se puede afirmar que existe asociación entre las variables de estudio.

6 CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se procederá a detallar cuáles son las conclusiones y recomendaciones en general, que podrán ser aplicadas a una empresa del sector textil.

6.1 Conclusiones:

A continuación, se presentan las conclusiones para todas las empresas del sector textil:

- Hipótesis General: La gestión de inventarios influye en el impacto financiero del sector textil de las Mypes del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018

De acuerdo con las investigaciones realizadas en la presente tesis, y en base a los resultados obtenidos en las tablas cruzadas y el CHI cuadrado, se concluye que la gestión de inventarios influye en el impacto financiero del sector textil de las Mypes del Emporio Comercial de Gamarra durante el año 2018, toda vez que la empresa realice durante la gestión de inventarios la utilización de los recursos que le permitan clasificar, controlar y evaluar sus inventarios, generando información para la toma de decisiones y emplear las herramientas necesarias que permitan el incremento de su rentabilidad.

- Hipótesis específica 1: La gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

De acuerdo a la primera hipótesis específica planteada en este trabajo de investigación, y en base a los resultados obtenidos en las tablas cruzadas y el CHI cuadrado, se concluye que la gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las Mypes del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra durante el año 2018, toda vez que la empresa determine los costos incurridos en el proceso de producción para la elaboración del producto terminado, los cuales contribuirán con el manejo óptimo de la gestión de materiales y recursos dentro de los modelos que se ajusten a las actividades y rubro de la empresa.

- Hipótesis específica 2: La cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las Mypes del sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

De acuerdo a la segunda hipótesis específica planteada en este trabajo de investigación y en base a los resultados obtenidos en las tablas y el CHI cuadrado, se concluye que la cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las Mypes del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra durante el año 2018, ya que se debe contemplar las fases o elementos que son parte de la cadena de suministro, tomando en cuenta su grado de complejidad, tiempos, forma de cooperación frente a la realización de las actividades de producción y comercialización desde la materia prima hasta la entrega del producto terminado, con la finalidad de generar una ventaja competitiva en la gestión de inventarios.

- Hipótesis Específica 3: La gestión de inventarios impacta en el capital de trabajo de las Mypes del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

De acuerdo con las investigaciones realizadas en el presente trabajo de investigación y en base a los resultados obtenidos en las tablas cruzadas y el CHI cuadrado, se concluye que la gestión de inventarios impacta en el capital de trabajo de las Mypes del sector textil del Emporio Comercial de Gamarra durante el año 2018, siempre que la empresa tome acciones en los procesos de gestión, tomando en cuenta los niveles de riesgo y rentabilidad que se demuestra en los indicadores de la empresa, los cuales contribuyen a tomar decisiones acertadas.

6.2 Recomendaciones

A continuación, se presentan algunas recomendaciones para todas las empresas del sector textil:

- Para la empresa, es de gran ayuda tener un mayor conocimiento claro de la gestión de inventarios y los diferentes efectos que se podrían dar ante una toma de decisión en la implementación de un cambio en el proceso de producción, que realmente pueda contribuir a los cambios favorables y que generen sostenibilidad en el tiempo.
- Los indicadores son parte fundamental de la gestión ya que, bajo esa foto, la empresa puede tomar decisiones acertadas que ayuden a contar con un panorama más amplio de las acciones que debe analizar y tener la idea de que sean las correctas para la situación por la cual atraviesa la empresa, ya sea buena o mala; la empresa debe ser constante en sus actividades.
- Es indispensable que la empresa realice el seguimiento y evaluación de las actividades que se vienen desarrollando. Esta retroalimentación contribuirá a que los procesos implementados se estén cumpliendo en un 100%
- Mantener una correcta gestión de inventarios implica tener una contabilidad rigurosa, ya que, de existir algún error en la valuación del inventario, éste se vería reflejado en los valores del costo de mercancías vendidas, la utilidad bruta en ventas y en el ingreso de todo el periodo.
- Se deberá mantener el control de pérdidas, ya que, si bien es cierto, éstas son inevitables, es importante concientizar a todos los involucrados del proceso de la Gestión de Inventario acerca de la importancia del control, a fin de minimizar el efecto negativo derivado de las mermas.

- Se propone la capacitación del personal con las nuevas metodologías que requiere el mercado actualmente, para que se encuentren actualizados con la tendencia de cada temporada, mejorando así las ventas.

7 REFERENCIAS

- Aching Guzmán, C. (2005). Guía Rápida: Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia. Lima, Perú: Prociencia y Cultura S.A. Obtenido de http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIOS%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf
- Aguilar O., G. J. (septiembre-diciembre de 2009). Gestión de inventarios como factor de competitividad, en el sector metalmecánico de la región occidental de Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales*, XV(3), 509-518. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28014489012>
- Alfonso Pérez, A. (2009). *El capital de trabajo neto en las empresas*. El Cid Editor.
- Arango Marin, J. Á., Giraldo García, J. A., & Castrillón Gómez, O. D. (diciembre de 2013). Gestión de compras e inventarios a partir de pronósticos Holt-Winters y diferenciación de nivel de servicio por clasificación ABC. *Scientia et Technica*, 18(4), 743-747. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/849/84929984023.pdf>
- Asociación Americana de Control de Producción e Inventarios. (s.f.). *¿Qué es APICS?* Obtenido de Apics Capítulo Querétaro: <https://apicsqueretaro.org/wp/>
- Ávila, S. (2010). *Guía práctica: logística y distribución física internacional*. Bogotá, Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá. Legis S.A.
- Baganha, M. P., & Morris, A. (1998). The Stabilizing Effect of Inventory in Supply Chains. *Inform*, 46(3), 72-73. Obtenido de <https://pubsonline.informs.org/doi/pdf/10.1287/opre.46.3.S72>
- Ballou, R. H. (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro* (Quinta ed.). México: Pearson Educación.
- Bernal- Domínguez, D., & Amat-salas, O. (mayo-agosto de 2012). Anuario de Ratios Financieros Sectoriales en Méxxico para análisis comparativo empresarial. *Ra Ximhai*, 8(2), 271-286. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46125172003>.

- Calatayud, A., & Ketterer, J. A. (enero de 2016). Principales actores de una cadena de valor. *Gestión integral de riesgos para cadenas de valor*. (S. d. Desarrollo, Ed.) Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Gesti%C3%B3n-integral-de-riesgos-para-cadenas-de-valor.pdf>
- Celina Oviedo, H., & Campo-Arias, A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXIV(4), 572-580. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/806/80634409.pdf>
- Córdoba García, J. I. (2016). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios de producto terminado para la empresa Alimentos Exquisitos de la ciudad de Palmira, Valle del -cauca*. Trabajo de grado para optar el título de Ingeniero Industrial, Universidad Pontificia Bolivariana, Facultad de Ingeniería, Palmira. Obtenido de <https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/2789/C%C3%93RDOBA%20GARC%C3%8DA%20Jorge%20Iv%C3%A1n%20-%20MemoriaFINAL.pdf?sequence=1>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cruz Fernández, A. (2017). *UF0476: Gestión de Inventarios*. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=5426407>.
- Davis, K. R., & McKeown, P. G. (1996). *Modelos cuantitativos para administración*. México, D.F.: Grupo Editorial Iberoamérica.
- Domínguez Gonzalo, E. (2014). *Gestión Administrativa del Proceso Comercial*. UF0350. Tutor Formación. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=3221755>.
- Financial Accounting Standards Board. (2014). *Accounting Standards Codification*. Obtenido de <https://asc.fasb.org/>
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Barcelona, España: Marge Books. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=5486134>.

- Garrido Bayas, I. Y., & Cejas Martínez, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium*(37), 109-129. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/782/78252811007.pdf>
- Gómez Bravo, Ó. (2001). *Contabilidad de costos* (Cuarta ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=3199881>.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (Sexta ed.). México D.F., México: MCGRAW-HILL / INTERMERICANA EDITORES.
- Herrera Acosta, R. J., & Fontalvo Herrera, T. J. (2011). *Seis sigma, Métodos estadísticos y sus aplicaciones*. Eumed. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=3201734>
- INEI. (2017). *Características de las Empresas del Emporio Comercial GAMARRA, 2016*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1463/libro.pdf
- Krishnan, S., & Ping, L. (marzo de 2012). Inventory Valuation Under IFRS an GAAP. *Strategic Finance*, 93(9), 51-58. Obtenido de <http://connection.ebscohost.com/c/articles/73296632/inventory-valuation-under-ifrs-gaap>
- Lafuente Hernández, S., Jamar, D., & Martínez, E. (2016). Respuestas sindicales ante el desafío de la empresa-red: sector petroquímico y nuclear. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 34(1), 151-171. doi: https://doi.org/10.5209/rev_CRLA.2016.v34.n1.52010
- Liévano Martínez, F., & Villada Oquendo, J. G. (2013). Un modelo de dinámica de sistemas para la administración de inventarios. *Revista Soluciones de Postgrado EIA*, 6(11), 121-135. doi:<http://dx.doi.org/10.14508/rsdp.2013.6.11.121-135>
- Masters, T. (24 de octubre de 2019). *What Is a Financial Impact?* Obtenido de wiseGEEK: <https://www.wisegeek.com/what-is-a-financial-impact.htm>

- Meana Coalla, P. P. (2017). *Gestión de inventarios UF0475*. Madrid: Ediciones Paraninfo S.A.
- Ministerio de la Producción. (2015). *Estudio de investigación del sector textil y confecciones*. Obtenido de Ministerio de la Producción: http://ogeiee.produce.gob.pe/images/oe/docTrab_Textil.pdf
- Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo. (2012). *Políticas Nacionales de Empleo* (Segunda ed.). Perú. Obtenido de ([http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4D4CED2D9A4F298B05257D6400746443/\\$FILE/1_Politica_Nacional_de_Empleo.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4D4CED2D9A4F298B05257D6400746443/$FILE/1_Politica_Nacional_de_Empleo.pdf))
- Mora, L. A. (2009). *Mantenimiento: Planeación, Ejecución y Control* (Primera ed.). México, D.F.: Alfaomega.
- Morales Castro, A., Morales Castro, J. A., & Alcocer Martínez, F. R. (2014). *Administración Financiera*. México, D.F.: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=4536074>.
- Moreno Quintero, R. J., Meleán Romero, R. A., & Bonomie Sánchez, M. E. (enero-junio de 2011). Gestión de inventarios en la industria avícola zuliana. Caso de avícola La Rosita. *Agroalimentaria*, 17(32), 99-112. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199218360008>
- Morillo, M. C. (enero-junio de 2005). Análisis de la Cadena de Valor Industrial y de la Cadena de Valor Agregado para las Pequeñas y Mediana Industrias. *Actualidad Contable Faces*, 8(10), 53-70. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25701006.pdf>
- Narasimhan, S. L., McLeavey, D. W., & Billington, P. (1995). *Production, planning and inventory control*. New Jersey: Prentice Hall.
- Niño Rojas, V. M. (2011). *Metodología e la Investigación* (Primera ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de <http://roa.ult.edu.cu/bitstream/123456789/3243/1/METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION%20DISENO%20Y%20EJECUCION.pdf>

- Noriega, G. (2010). *Una buena planificación garantiza una buena ejecución de operaciones*.
Obtenido de Backus: <http://backus.pe/una-buena-planificacion-garantiza-una-buena-ejecucion-de-operaciones/>
- Peña, O., & Silva, R. (mayo-agosto de 2016). Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. *Telos*, 18(2), 187-2017.
Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99345727003.pdf>
- Polimeni, R. S., Fabozzi, F. J., Adelberg, A. H., & Kole, M. A. (1997). *Contabilidad de costos* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Ramírez-Reyes, G. S., & Manotas-Duque, D. F. (septiembre de 2014). Modelo de medición del impacto financiero del mantenimiento de inventario de suministros. *Scientia et technica*, 19(3), 251-260. Obtenido de <https://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/8659/5826>
- Robayo Robayo, L. E. (2016). *Impacto Financiero de las Normas Internacionales de Contabilidad NIIF en el patrimonio de las PYMES de Cali*. Trabajo de grado para optar al título de Maestría en Gestión Empresarial, Universidad Libre Seccional Cali, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Santiago de Cali.
Obtenido de https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/10306/RobayoRobayo_2017.pdf?sequence=1
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2012). *Finanzas Corporativas*. México D.F.: McGraw.Hill Interamericana Editores.
- Sánchez Gómez, P. (2015). Optimización de inventarios y nivel de servicio. *Hospitalidad ESDAI*(27), 101-115. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=113414323&l>
- Solórzano González, M. J. (2018). *UF0929: Gestión de pedidos y stock*. IC Editorial.
Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/upcsp/detail.action?docID=5486541>.
- Sosa Flores (ed.), M., & Hernández Pérez, F. (2007). *La cadena de valor y el costeo ABC: herramientas fundamentales para el proceso de toma de decisiones*. Córdoba: El Cid Editor.

- The Law Dictionary. (2017). *Financial Impact*. Obtenido de The Law Dictionary: <https://thelawdictionary.org/financial-impact/>
- Toro Benítez, L. A., & Bastidas Guzmán, V. E. (diciembre de 2011). Metodología para el control y la gestión de inventarios en una empresa minorista de electrodomésticos. *Scientia Et Technica*, XVI(49), 85-91. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84922625015>
- Torres M.Q., R. (30 de marzo de 2016). Infografía. *SABMiller La cadena Logística del monstruo cervecero*. Perú: Semana Económica. Obtenido de <https://semanaeconomica.com/infographics/backus-cadena-logistica-hacia-la-selva/>
- Valdivia Camacho, G. E., Pineda Vasquez, N., & Tito Ramos, L. (2014). Tecnologías de información aplicadas en la gestión logística en Gamarra. *Consensus*, 19(2), 65-72. Obtenido de http://www.unife.edu.pe/centro-investigacion/revista/N19_Vol2/Artu00EDculo%205.pdf
- Valdivia Loayza, C. (2019). *¿Por qué las NIC?* Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas: <https://www.mef.gob.pe/es/contabilidad-publica-sp-6700/388-documentacion/1840-ipor-que-las-nic>
- Vanderbeck, E. J., & Mitchell, M. R. (2017). *Principios de Contabilidad de Costos* (Decimoséptima ed.). México, D.F.: Cengage Learning Editores. Obtenido de https://issuu.com/cengagelatam/docs/principios_de_contabilidad_de_costo
- Vargas Arévalo, H. A. (2003). Consideraciones prácticas para la gestión del capital de trabajo en las PyMES innovadoras. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(47), 98-109. Obtenido de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/237>
- Vergara M., S. (2005). *Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina*. Lima, Perú: División de Desarrollo Productivo Empresarial. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/228959619_Pequeñas_y_Medianas_Empr esas_en_America_Latina
- Vizcarra Moscoso, J. E. (2007). *Auditoría financiera* (Primera ed.). Lima: Instituto Pacífico.

- Zuloaga Mazo, A., Gómez Montoya, R. A., & Fernández Hemaio, S. A. (junio de 2014). Indicadores logísticos en la cadena de suministro como apoyo al modelo scor. *Clío América*, 8(15), 90-110. doi:10.21676/23897848.832
- Zuluaga Mazo, A., & López Correa, F. J. (2010). Estrategias logísticas para el abastecimiento de las PyMES del sector confección del Municipio de Itagüi. *Revista Politécnica*, 6(11), 46-56. Obtenido de <https://revistas.elpoli.edu.co/index.php/pol/article/view/167/141>

8 ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de consistencia

Matriz de consistencia					
Título: Gestión de Inventarios y su Impacto Financiero en el Sector Textil para las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018					
Autor: Ayala Sotelo, Raul / Candela Rivera, Janinna.					
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores		Metodología
Problema General:	Objetivo general:	Hipótesis general:	Variable 1: Gestión de inventarios		Investigación cualitativa
¿Cuál es el impacto financiero de la gestión de inventarios en el sector textil de las MYPES del emporio comercial de gamarra, durante el año 2018?	Determinar el impacto financiero de la gestión de inventarios en el sector textil de las MYPES del emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	La gestión de inventarios influye en el impacto financiero del sector textil de las MYPES del emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	Dimensiones	Indicadores	Entrevista a especialistas
			D1: Costo de inventarios	i1: Control de inventarios	Tamaño de la población: 3 especialistas
Problemas Específicos:	Objetivos específicos:	Hipótesis específicas:	D2: Cadena de Suministro	i2: Cadena de Valor	Investigación cuantitativa
¿En qué medida la gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018?	Determinar en qué medida la gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	La gestión de inventarios influye en el costo de inventario de las MYPES del Sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	Variable 2: Impacto Financiero		
			Dimensiones	Indicadores	Instrumento: rol de encuestas
¿De qué manera de la cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018?	Identificar como la cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	La cadena de suministro interviene en la gestión de inventarios de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	D1: Capital de Trabajo	i1: Ratios Financieros	Tamaño de la población: 10 MYPES dedicadas el sector textil en Gamarra
¿Cuál es el impacto de la gestión de inventarios en el capital de trabajo de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018?	Analizar el impacto de la gestión de inventarios en el capital de trabajo de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.	La gestión de inventarios impacta en el capital de trabajo de las MYPES del sector textil en el emporio comercial de gamarra, durante el año 2018.			

ANEXO 2: Árbol de Problemas

ANEXO 3: Entrevista a Especialistas

Tema: Gestión de Inventarios y su Impacto Financiero en el Sector Textil para las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

Buenos días/tardes: Somos estudiantes de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, nos encontramos realizando un trabajo de investigación sobre la Gestión de Inventarios y su Impacto Financiero en el Rubro Textil, el cual buscamos como objetivo determinar cuáles son los mecanismos financieros para las MYPES del sector textil del emporio comercial de Gamarra y cuáles son las principales barreras que presentan para poder acceder a ellas. Agradeceré sus comentarios para llegar a conocer su opinión sincera al respecto. Es importante comentarle que toda la información que está proporcionando solo será usada para nuestro trabajo de investigación, a su vez será unida con otras encuestas en paralelo y será utilizada confidencialmente, con la finalidad de no revelar su identidad. Agradecemos de antemano su colaboración.

NOMBRE:

CARGO:

EMPRESA:

ITEM	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Cuál es su opinión respecto a la gestión de inventarios en una empresa para lograr sus objetivos?	
2	¿Cómo afectaría a una empresa tener una ineficiente gestión de inventarios en sus procesos?	
3	¿Considera usted que minimizar la gestión de los inventarios distorsionaría la información financiera para la toma de decisiones de la empresa?	
4	¿Por qué cree usted que una empresa puede llegar a la quiebra solo por el hecho de no gestionar bien los inventarios?	
5	Según su opinión, ¿De qué forma se puede tener una óptima gestión de inventarios?	
6	¿De qué forma el costo de inventario influye a la sostenibilidad de empresa en el mercado?	
7	¿De qué manera un alto costo de inventario puede generar un deficit al resultado de la empresa?	
8	¿Qué impacto financiero cree que podría ocasionar, si una empresa no gestiona sus inventarios?	
9	¿Cómo la disponibilidad del capital de trabajo infuye en la eficiente gestión de inventarios?	
10	¿De qué manera una reducción de costos de inventario contribuye a obtener resultados favorables para el capital de trabajo de la empresa?	
11	De qué forma la teconología aporta con la innovación a los procedimientos establecidos y productos de una empresa textil?	
12	¿Cómo influye la cadena de suministro para el procedimiento de la gestión y control de inventarios?	
13	¿De qué manera los elementos de la cadena de suministro contribuyen al funcionamiento adecuado de la gestión de inventarios?	

ANEXO 4: Encuestas a 12 empresarios.

Tema: Gestión de Inventarios y su Impacto Financiero en el Sector Textil para las MYPES del Emporio Comercial de Gamarra, durante el año 2018.

La Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC, agradece su participación para el desarrollo del presente trabajo de investigación Gestión de Inventarios y su Impacto Financiero en el Sector Textil del Emporio Comercial de Gamarra, de la carrera de contabilidad. La información brindada será exclusivamente utilizada para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, por lo cual será tratada de manera exclusiva y confidencial, sin revelar su identidad.

NOMBRE:

CARGO:

EMPRESA:

Datos Generales

De acuerdo a su empresa marque con una "x" las opciones detalladas:

Tipo o Tamaño de Empresa:	☐ Micro Empresa	☐ Pequeña Empresa	☐ Mediana Empresa
Años de Funcionamiento:	☐ 2 - 5 años	☐ 5 - 9 años	☐ Más de 9 años
Tipo de Actividad	☐ Transformador	☐ Productor	☐ Distribuidor
Ventas Anuales (en miles S/)	☐ 0 - 622	☐ 623 - 1'000	☐ > 1'000
Rubro o Línea:	☐ Damas	☐ Caballeros	☐ Niños(as)
	☐ Otros		

Mencionar: _____

Marque con una "x" el número que usted crea conveniente, según las escalas del encabezado:

Definición de Inventarios		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	Los inventarios, son los bienes y artículos que se encuentran ubicados en los almacenes, a su vez se mantienen para ser utilizados como productos en proceso de manufactura, que se espera utilizar en la producción y que posteriormente se convertirán en ventas.	1	2	3	4	5
2	Una de las importancias de los inventarios ayudan a la gestión de almacén y permiten casi siempre detectar incidencias a tiempo.	1	2	3	4	5
3	El logro de tener un buen control de inventarios mantiene los costos a un nivel minimizado y la producción en un plan de trabajo de manera constante e ininterrumpida.	1	2	3	4	5

Costo de Inventarios		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
4	Los costos de inventarios deben ser controlados, fiables y ajustado a las necesidades de la empresa, con la finalidad de poder incurrir en la utilización de recursos mínimos.	1	2	3	4	5
5	Los costos de materia prima, materiales, mercadería, etc. deben ser revelados por la empresa, de tal forma que se pueda tener un registro de inventarios consecuente a sus actividades.	1	2	3	4	5
6	El costo total de inventario es la suma del costo anual de almacenaje, costo anual de pedido y costo anual de procedimientos especiales	1	2	3	4	5
Gestión de Inventarios		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
7	La manera en la que se gestiona los inventarios depende del tipo o naturaleza de la empresa y su estructura organizacional.	1	2	3	4	5
8	Dada la competitividad de los mercados y la apertura de nuevas conexiones empresariales, obliga una expansión tecnológica para optimizar los procesos para mejorar la gestión de inventarios de una empresa.	1	2	3	4	5
9	Las empresas con la finalidad de controlar sus inventarios adoptan estrategias adecuandolas al flujo de su volumen de producción y ventas.	1	2	3	4	5
10	Un modelo de gestión de inventarios ofrece diversas categorías como: planificación, orientación, dirección, control y evaluación a las actividades que se desarrolla con el fin de poder obtener sus productos y servicios con eficiencia.	1	2	3	4	5
11	La gestión de inventarios resulta maximizar la rentabilidad, minimizando los costos de capital para satisfacer los requerimientos del servicio al cliente.	1	2	3	4	5
Cadena de Suministros		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
12	La cadena de suministro es una herramienta que permite a la empresa gestionar sus tiempos dentro de los plazos establecidos.	1	2	3	4	5
13	La Cadena de Suministro hace referencia a las diversas fases que cubren todo el ciclo de vida de un producto o servicio, desde que es creado hasta consumido.	1	2	3	4	5
14	Los elementos de la cadena de suministro permitirán el desarrollo de la organización, dependiendo del giro de la misma.	1	2	3	4	5

Impacto Financiero		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
15	Los Estados Financieros informan la situación tanto económica como financiera de la empresa, asimismo su evolución dentro de un período determinado.	1	2	3	4	5
16	Las probabilidades de riesgo son muy altas, los cuales escapan del alcance de la empresa, sin embargo debe buscar salidas alternas que le permitan continuar con sus objetivos establecidos.	1	2	3	4	5
17	Si una entidad no genera ingresos en el momento adecuado incrementará su riesgo crediticio, incumpliendo a las obligaciones con sus acreedores y un impacto negativo en la relación con los inversionistas.	1	2	3	4	5
18	El aumento de los últimos años de la competencia comercial puede generar una disminución en las ventas proyectadas.	1	2	3	4	5
Capital de Trabajo		Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
19	El capital de trabajo como fuente de financiamiento debe ser revelado en los estados financieros de la empresa.	1	2	3	4	5
20	Las herramientas donde se utiliza la información financiera, son importantes y necesarias para medir la capacidad de endeudamiento, capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades que puede generar la empresa en un tiempo determinado.	1	2	3	4	5
21	Se considera el análisis de liquidez como una de las herramientas más importantes de la empresa, ya que mediante ella se puede medir su capacidad frente a sus obligaciones.	1	2	3	4	5
22	El capital de trabajo es fundamental para el desarrollo, ya que mide el nivel de solvencia económica, que toda empresa necesita para poder afrontar los gastos operativos con fin de asegurar su funcionamiento.	1	2	3	4	5

ANEXO 5: Reporte Safe Assign.

Estimada Janinna

Buen día. Atendiendo a su solicitud, le informamos que su tesis ha sido revisado a través de la herramienta Safe Assign, que tiene como finalidad promover la originalidad del contenido ayudándolos a identificar oportunidades de mejora para citar correctamente nuestras fuentes.

De acuerdo al proceso, se ha identificado un porcentaje de 17% similitud (se adjunta reportes de SafeAssign). Cabe señalar que las coincidencias de sus anteriores trabajos no han sido considerados para el reporte.

Cualquier consulta no dudes en escribirnos a bibliotecarioenlinea@upc.pe

Saludos cordiales,

Stephany Chumpitazi Pasapera
Bibliotecóloga