UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

La rotación de inventarios y su influencia en la rentabilidad de empresas del sector textil –
confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad

AUTOR(ES)

Acosta Canta, Maciel Lisbet (0000-0001-5801-1114)

Irivarren Tréneman, Samantha Belén (0000-0002-9300-2376)

ASESOR

Tovar Lastarria, Percy Antonio (0000-0002-9662-594X)

Lima, 08 de junio del 2020

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación se encuentra dedicado a nuestro principal motivo e inspiración, nuestros padres, quienes nos han ayudado durante todo este tiempo a seguir alcanzando nuestros sueños y objetivos.

En segundo lugar, a nuestros hermanos y abuelos, las personas que siempre nos brindan valores, ánimos, y aportes valiosos para continuar con esta investigación.

Por último, a Dios, quien ha sido nuestra guía y fuente espiritual para tener siempre de nuestro lado la fe para lograr obtener un paso más en nuestra vida profesional.

Agradecimientos

Queremos agradecer a cada uno de nuestros mentores de la UPC por darnos las herramientas y conocimientos necesarios para ser los mejores profesionales en la materia e inculcarnos valores y competencias determinadas que nos han permitido culminar una carrera exitosa y elaborar ahora este importante trabajo de investigación. De manera especial, queremos agradecer a nuestro asesor, quien nos ha dado todo el apoyo y respaldo necesario, sumando a aportes intelectuales y grandes conocimientos del tema que nos han servido de guía para direccionar y llevar a cabo el presente trabajo.

De igual manera, agradecemos a nuestra alma mater, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, por formarnos todo este tiempo con los conocimientos necesarios y brindarnos las facilidades de instalaciones e instrumentos necesarios para realizar nuestra investigación.

Por otro lado, agradecemos a todos los empresarios textiles de confecciones que nos han brindado su apoyo y tiempo para darnos la información que requerimos para enriquecer el presente trabajo.

Por último, agradecemos a todos aquellos que han aportado para construir el presente trabajo, de alguna u otra manera, cada aporte fue valioso.

Resumen

La presente investigación tiene como finalidad determinar la influencia de la rotación de inventarios en la rentabilidad de empresas del sector textil en Lima Centro - Gamarra durante el año 2018. El trabajo está dividido en cinco capítulos.

En el primer capítulo, se describirá el sector textil, los antecedentes nacionales e internacionales y los conceptos claves como la rotación de inventarios y la rentabilidad, cada uno bajo sus respectivas definiciones e indicadores.

En el segundo capítulo, se presentará el plan de investigación que se ejecutará para la investigación. También se explicará el planteamiento del problema, su justificación y a quiénes aportará la investigación.

En el tercer capítulo, se plantea la metodología a utilizar en la investigación, así como el tipo de enfoque cuantitativo, cualitativo y mixto. Además, se define la población y muestra a utilizar para validar las hipótesis planteadas en el capítulo dos.

En el cuarto capítulo, se procede a explicar las técnicas utilizadas al recolectar todos los datos necesarios según los enfoques escogidos, en este caso, las entrevistas a profundidad con expertos y las encuestas a la muestra escogida. Además, se incluye un caso práctico para poder dar mayor explicación al tema investigado, otro enfoque de investigación.

En el quinto capítulo, se presenta el análisis de los resultados obtenidos en el capítulo cuatro, es decir, mediante entrevistas, encuestas y caso práctico, que nos permiten probar y validar las hipótesis de la presente tesis, para finalmente establecer las conclusiones y recomendaciones de esta investigación.

Palabras clave: rotación de inventarios, NIC 2, rentabilidad, liquidez, sector textil, impacto, utilidad, sobre stock, almacenamiento, planeamiento.

Abstract

The purpose of this research is to determine the influence of inventory turnover on the profitability of companies in the textile sector in Lima Centro - Gamarra during 2018. The work is divided into five chapters.

In the first chapter, the textile sector, national and international background, and key concepts such as inventory turnover and profitability will be described, each under their respective definitions and indicators.

In the second chapter, the research plan to be executed for the research will be presented. The approach to the problem, its justification and who the research will contribute to will also be explained.

In the third chapter, the methodology to be used in the investigation is presented, as well as the type of quantitative, qualitative and mixed approach. Furthermore, the population is defined and the sample to be used to validate the hypotheses presented in chapter two.

In the fourth chapter, we proceed to explain the techniques used when collecting all the necessary data according to the chosen approaches, in this case, in-depth interviews with experts and surveys of the chosen sample. In addition, a practical case is included to give a greater explanation to the investigated topic, another research approach.

In the fifth chapter, the analysis of the results obtained in chapter four is presented, that is, through interviews, surveys and a practical case, which allow us to test and validate the hypotheses of this thesis, to finally establish the conclusions and recommendations of this investigation.

Keywords: inventory turnover, IAS 2, profitability, liquidity, textile sector, impact, profit, on stock, storage, planning.

CONTENIDO

Introducción.....	1
Capítulo I - Marco Teórico	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Bases Económicas	8
1.2.1 Bases Macroeconómicas	8
1.2.1.2 Exportaciones	11
1.2.1.3 Importaciones	11
1.2.2 Bases Microeconómicas	12
1.3 Base Conceptual	18
1.3.1 Inventarios	18
1.3.3.1 Materia prima	20
1.3.2 Rotación de inventarios	24
1.3.3 NIC 7 – Flujo de Efectivo.....	27
1.3.4 Mermas	28
1.3.4.1 Merma normal	29
1.3.4.2 Merma anormal.....	29
1.3.5 Desmedros	29
1.3.6 Gestión de inventarios	30
1.3.6.1 Control de inventarios	30
1.3.6.2 Control de calidad.....	31
1.3.6.3 Almacén de materias primas	31
1.3.6.4 Centro de Costos.....	32
1.3.7 Gestión de Compras.....	32
1.3.7.1 Planificación de la producción.....	32
1.3.7.2 Presupuesto de producción	33
1.3.8 Rentabilidad.....	34

1.3.9 Ratios Financieros	35
1.3.9.1 Ratios de Liquidez	35
1.3.9.2 Ratios de Rentabilidad	38
1.3.10 Utilidad	42
1.3.11 Margen Operativo	43
1.3.12 Sector Textil	43
1.3.12.1 Relevancia	45
1.3.12.2 Proceso de producción	47
1.3.12.3 Emporio de Gamarra	50
Capítulo II – Plan de Investigación	53
2.1 Justificación del Problema	53
2.2 Estado de la Cuestión	54
2.3 Planteamiento del Problema	55
2.3.1 Problema General	56
2.3.2 Problemas Específicos	56
2.4 Objetivos	57
2.4.1 Objetivo General	57
2.4.2 Objetivos Específicos	57
2.5 Hipótesis	57
2.5.1 Hipótesis General	57
2.5.2 Hipótesis Específicas	58
Capítulo III – Metodología de la Investigación	59
3.1 Nivel de Investigación	59
3.2 Diseño de la Investigación	60
3.3 Enfoques de la investigación	61
3.4 Técnica de Recolección de Datos	63
3.4.1 Descripción de los instrumentos de recolección de datos	63

3.4.2 Población	63
3.4.3 Tamaño de la muestra.....	65
3.4.3.1 Muestra Cualitativa: Entrevista a profundidad.....	65
3.4.3.2 Muestra Cuantitativa: Encuesta	66
3.4.4 Aplicación del instrumento: Encuesta	68
3.4.5 Análisis de información.....	68
Capítulo IV – Desarrollo	69
4.1 Resultado de la Aplicación de Instrumento Cualitativo	69
4.1.1 Entrevistas a Profundidad.....	69
4.1.1.1 Experto en Finanzas y Auditoría	69
4.1.1.2 Experto en Consultoría y NIIF	76
4.2 Resultado de Aplicación Instrumento Cuantitativo.....	82
4.2.1 Encuestas	82
4.2.1.1 Criterio de selección de empresas encuestadas	82
4.3 Caso Práctico	111
4.3.1 Descripción de la Empresa	111
4.3.2 Rotación de inventarios y otras ratios de rentabilidad.....	115
4.3.3 Escenario Real	115
4.3.3.1 Ratios de Rentabilidad.....	120
4.3.3.2 Ratios de Liquidez	121
4.3.3.3 Ratios de Gestión.....	122
4.3.4 Escenario Subestándar	122
4.3.4.1 Ratios de rentabilidad	125
4.3.4.2 Ratios de Liquidez	126
4.3.4.3 Ratios de Gestión.....	127
Capítulo V – Análisis de Resultados	128
5.1 Aplicación de Resultados	128

5.1.1 Resultados del Análisis Cuantitativo.....	128
5.1.2 Resultado del Análisis Cualitativo	138
5.1.3 Resultado del Caso Práctico	147
Conclusiones.....	148
Recomendaciones	150
Bibliografía.....	153
Anexos	157
Apéndice A - Árbol del problema	157
Apéndice B – Matriz de Antecedentes	158
Apéndice C - Matriz de Consistencias	160
Apéndice D - Presupuesto	161
Apéndice E – Entrevista en Profundidad a expertos en NIIF.....	162
Apéndice F – Entrevista en Profundidad a expertos en el Sector Textil	167
Apéndice G – Encuesta Aplicativa: Respuesta.....	178

Índice de Tablas

Tabla 1 Gráfico del Flujo de efectivo, por la NIC 7	27
Tabla 2 Planeación de la producción, Presupuesto, Planificación y control de utilidades.....	33
Tabla 3 Diagrama de Dupont. Análisis de Estados Financieros	41
Tabla 4 Evolución de Exportaciones, Industria Textil y Confecciones	44
Tabla 5 Evolución en millones de las Importaciones y Exportaciones, Industria Textil y Confecciones	45
Tabla 6 Data Emporio de Gamarra.....	52
Tabla 7 Distribución de Empresas según Actividad Económica en Gamarra.....	65
Tabla 8 Muestra	66
Tabla 9 Empresas Encuestadas.....	67
Tabla 10 Estado de Situación Financiera	112
Tabla 11 Estado de Resultados.....	114
Tabla 12 Costos unitarios para la elaboración de prendas a confeccionar	116
Tabla 13 Metros (m ²) de tela para la confección.....	117
Tabla 14 Costos por metros de tela	117
Tabla 15 Costos mensuales de alquileres en dólares	118
Tabla 16 Cuota mensual del préstamo en dólares	119
Tabla 17 Presupuesto de ventas.....	119
Tabla 18: Rotación de Inventarios.....	120
Tabla 19: Análisis DuPont.....	120
Tabla 20: Ratios de Liquidez y Prueba Acida	121
Tabla 21: Ratios de Gestión: Periodo promedio de cobro y Periodo promedio de pago	122
Tabla 22 Estado de Resultados.....	123
Tabla 23 Estado de Situación Financiera detalle.....	124
Tabla 24: Rotación de Inventarios.....	125
Tabla 25: Análisis DuPont.....	125
Tabla 26: Ratios de Liquidez y Prueba Acida	126
Tabla 27: Ratios de Gestión: Periodo promedio de cobro y Periodo promedio de pago	127
Tabla 28 Prueba de Alfa de Cronbach.....	129
Tabla 29 Estadísticas Alfa de Cronbach.....	130
Tabla 30 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis General.....	131
Tabla 31 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis General	131

Tabla 32 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis General	131
Tabla 33 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 1	132
Tabla 34 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 1	132
Tabla 35 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 1	133
Tabla 36 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 2	133
Tabla 37 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 2	134
Tabla 38 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 2	134
Tabla 39 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 3	135
Tabla 40 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 3	135
Tabla 41 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 3	136
Tabla 42 Prueba Factorial KMO y Bartlett	136
Tabla 43 Prueba Varianza.....	137
Tabla 44 Prueba Varianza Factorial	137
Tabla 45 Matriz de Componente	137

Índice de Figuras

Figura 1. Fórmula para el Enfoque de Gasto.....	9
Figura 2. Fórmula del Enfoque de Ingreso	11
Figura 3. Curva de Demanda.....	13
Figura 4. Curva de Oferta.....	15
Figura 5. Fórmula del Punto de Equilibrio	16
Figura 6. Fórmula del Punto de Equilibrio	16
Figura 7. Elasticidad Precio de la Demanda.....	17
Figura 8. Elasticidad Inelástica, Unitaria y Elástica.....	18
Figura 9. Ciclo de Conversión del Inventario.....	19
Figura 10. Fórmula de Rotación de Inventarios	24
Figura 11. Fórmula de Rotación de Inventarios en días	25
Figura 12. Fórmula de Rotación de Inventarios en días	25
Figura 13. Relación de Rotación de Inventarios	26
Figura 14. Fórmula de Rentabilidad	35
Figura 15. Fórmula de Razón Corriente	36
Figura 16. Fórmula de Prueba ácida.....	37
Figura 17. Fórmula de Razón efectivo	37
Figura 18. Fórmula de Capital de trabajo	38
Figura 19. Fórmula de Rentabilidad neta	38
Figura 20. Fórmula de Rentabilidad sobre costos	39
Figura 21. Fórmula de Rentabilidad sobre gastos operativos.....	39
Figura 22. Fórmula de Rendimiento sobre activos totales	39
Figura 23. Fórmula de Rendimiento sobre Patrimonio	40
Figura 24. Fórmula de DuPont	40
Figura 25. Fórmula del Margen Operativo.....	43
Figura 26. Cadena de Producción del Sector Textil, Industria Textil y Confecciones.....	47
Figura 27. Cadena de Producción de Confecciones, Industria Textil y Confecciones.....	48
Figura 28. Proceso de Comercialización	50
Figura 29. Fórmula para Cálculo de Muestra “n”	66
Figura 30. Agrupación de Preguntas según variables, Elaboración Propia.....	84
Figura 31. Pregunta Ubicación de la empresa	85
Figura 32. Pregunta Antigüedad de la empresa.....	85

Figura 33. Pregunta 1	86
Figura 34. Pregunta 2	87
Figura 35. Pregunta 3	88
Figura 36. Pregunta 4	89
Figura 37. Pregunta 5	89
Figura 38. Pregunta 6	90
Figura 39. Pregunta 7	91
Figura 40. Pregunta 8	92
Figura 41. Pregunta 9	93
Figura 42. Pregunta 10	94
Figura 43. Pregunta 11	95
Figura 44. Pregunta 12	96
Figura 45. Pregunta 13	97
Figura 46. Pregunta 14	97
Figura 47. Pregunta 15	98
Figura 48. Pregunta 16	99
Figura 49. Pregunta 17	100
Figura 50. Pregunta 18	100
Figura 51. Pregunta 19	101
Figura 52. Pregunta 20	102
Figura 53. Pregunta 21	103
Figura 54. Pregunta 22	103
Figura 55. Pregunta 23	104
Figura 56. Pregunta 24	105
Figura 57. Pregunta 25	105
Figura 58. Pregunta 26	106
Figura 59. Pregunta 27	107
Figura 60. Pregunta 28	108
Figura 61. Pregunta 29	108
Figura 62. Pregunta 30	109
Figura 63. Pregunta 31	110

Introducción

Durante los últimos años, el sector textil en el Perú no ha tenido un fuerte despegue, por el contrario, empezó a estancarse, lo cual no generaba un crecimiento significativo en el mercado peruano. A pesar de que parecía ir perdiendo terreno, a partir del año 2017, ha venido reflejando cambios gracias a la calidad de sus confecciones y por optar alianzas con nuevos mercados que les permitió impulsar un crecimiento considerable de aproximadamente 6% en el mercado. (MINCETUR, 2018)

Cabe resaltar que, la importancia del sector textil en nuestro país radica en su representación del 7.2% del PBI nacional en el 2018 y la relevancia de generación de puestos de empleo, según indicó el ex Ministro de Producción, Pedro Olaechea (2018). Por ende, influye directamente en nuestra economía y se debe seguir manteniendo un ritmo de crecimiento habitual a nivel nacional para que su aporte porcentual al PBI sea aún más significativo y constante.

Si bien la industria viene estabilizándose, a pesar de la competencia exterior, basada principalmente en la lucha contra importaciones del mercado chino; los empresarios del mercado nacional buscan las estrategias adecuadas para despegar y optar por nuevas oportunidades que les permitan tener un crecimiento óptimo, tales como aprovechar aranceles impuestos a países asiáticos y optar por dar mayor entrada al mercado de exportación de EE.UU, así como continuar perfeccionando la calidad de sus prendas y sus capacidades de producción.

Por ello, se sabe que la competitividad es un punto de importancia, sin dejar de mencionar los temas contables y financieros, basados en un buen manejo de inventarios y gestión de almacén. Estos son factores claves para el desarrollo del mercado textil, pues al tener un buen manejo de estos puntos sería más factible alcanzar los niveles de rentabilidad

prósperos y las ganancias esperadas en las empresas del mercado. (Pérez, V., & Rodríguez, C., & Ingar, B., 2010)

Por ello, la rotación de inventarios, definida por Rodríguez (2012) como “la medida financiera que permite ver de qué manera los inventarios se compra y venden de manera óptima para satisfacer la inversión que se realizó en un tiempo determinado”; es uno de los parámetros relevantes para determinar la óptima gestión de los procesos de producción y venta, que finalmente son en los que se basa el negocio.

Tal como indica la presidenta del Comité de Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Marina Mejía Quiñonez, los sobrecostos y la gestión interna inadecuada resta competitividad a las prendas peruanas frente a otros países, pese a su alta calidad. Por ende, con una mejora de estos, el sector podrá ingresar a nuevos nichos, con nuevas oportunidades de mercado y recuperar espacios perdidos.

Dicho esto, se contempla que un importante problema para el sector textil es el no rotar el material e inventario obtenido en un periodo determinado, lo que presentará lo anteriormente mencionado como sobrecostos, sobre stock, no alcanzar las ganancias esperadas, etc.

Capítulo I - Marco Teórico

El marco teórico de la presente investigación constará de 4 partes: 1) Antecedentes del sector y del tema de investigación con una antigüedad no mayor a 5 años, consta de todas aquellas investigaciones similares realizadas por otros expertos nacionales o internacionales, que nos ayuden a tener un mejor campo de conocimientos del tema a investigar, para poder comparar o dar mayor solidez a lo expuesto. 2) Bases conceptuales, las cuales nos brindarán información de todos los conceptos que debemos saber, explicadas por expertos, autores de libros y artículos, las cuales darán mayores conocimientos para dar sustento a la presente investigación. 3) Bases económicas, del mercado nacional que nos permitan saber dentro de qué contexto económico se ve desarrollado el sector a tratar y la relevancia de esta investigación para la economía del país. 4) El sector textil, el cual explica cómo se encuentra conformado, así como un poco de su historia, para tener mayor noción de las empresas que participan de la presente investigación.

1.1 Antecedentes

De acuerdo con la problemática encontrada en el sector textil, respecto a la rotación de los inventarios y su influencia en la rentabilidad, se ha logrado identificar el inadecuado control en la gestión de inventarios, lo cual ocasiona un impacto decreciente en la rentabilidad de las empresas. En tal contexto, se encontraron determinadas investigaciones en el ámbito internacional que reflejan la problemática mencionada anteriormente, en donde dan a conocer temas diversos como la rentabilidad, indicadores financieros, procesos, cadenas de valor, etc. para los años comprendidos en el periodo 2014 – 2019.

En primer lugar, se encontró, en el repositorio de la Universidad Técnica de Ambato, “La rotación de inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa- Sus materiales de Fraxi”, Ecuador 2015. Esta investigación nos habla sobre el adecuado control de inventario y su importancia para la toma de decisiones en las compañías y cómo estas dependen entre sí para generar un incremento en la rentabilidad. La investigación indica que todo surge de la parte comercial, que corresponde a la compra y venta de los productos, así como su importancia en el manejo del inventario. El tipo de control o manejo contable sobre el inventario es lo que nos permite mantener un estado confiable en la situación económica de la compañía. Asimismo, describe la constitución del inventario como parte del activo corriente que está disponible para la venta, lo que quiere decir que es toda aquella mercadería que posee una compañía en el almacén valorizada al costo de adquisición, para la venta o actividades productivas. Por último, esta investigación posee métodos, sistemas y controles eficientes con influencia en la liquidez relacionados a los inventarios de una compañía. (Villacís W, 2015).

Según la información revisada del artículo de la revista de Rizo, M. A., & Borges, Y. C, en el año 2015, Medellín, Colombia. Dicho artículo explica la planeación financiera que permite realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa. De eso se desprende, el estudio de la relación de proyecciones de ventas, ingresos, activos o inversiones y financiamiento, los cuales toman, como base, estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, a fin de decidir, posteriormente, la forma de satisfacer los requerimientos financieros. La idea es determinar dónde ha estado la empresa, dónde se halla ahora y hacia dónde va. En caso las cosas resulten perjudiciales, tener un plan de soporte de modo que no se encuentre desamparada sin alternativas financieras. Además, nos propone un conjunto de herramientas financieras que permite a la entidad cumplir con los objetivos económicos financieros trazados, tales como el análisis de la situación económica-

financiera, para identificar los problemas que afectan su gestión y métodos, e instrumentos financieros, capaces de sustituir la ineficiencia en la planificación financiera. Dentro de este marco, se espera obtener el diagnóstico de la situación financiera actual y a futuro, resultados teórico-metodológicos relacionados con la planificación financiera y la realización de un uso adecuado de la potencial planeación de los Estados Financiero por parte de la empresa. (Rizo, M. A., & Borges, Y. C, 2015)

Por otro lado, se obtuvo información del artículo de la revista de Rivera-Godoy, J., & Rendón-Perea, J., en el año 2019, Antioquia, Colombia, el cual tiene como objetivo conocer el desempeño financiero de un sector industrial en los períodos 2013-2017, la evaluación y análisis de ratios financieros e indicadores contables son la metodología principal para contar con un valor económico agregado que permita medir el crecimiento de la misma con eficacia, eficiencia y efectividad. Dentro de esta investigación, se encontró que el sector generaba rentabilidades financieras en cada cierre del ejercicio. Además, el comportamiento variable del sector depende, principalmente, de la eficacia en el control de costos, gastos y del correcto financiamiento financiero. (Rivera-Godoy, J., & Rendón-Perea, J., 2019)

Además, la información encontrada del trabajo de investigación para la facultad de Ciencias Económicas Contables, de los autores Vela y Vera (2015), quienes presentaron la tesis para la obtención del título de Contador Público, llamada “Evaluación del control interno de almacén y su incidencia en la rotación de inventarios de la empresa Ajeper del Oriente S.A. en la ciudad de Tarapoto, periodo 2013” de la Universidad Nacional de San Martín, la cual nos habla sobre la importancia de la evaluación del control interno del almacén y determinar la rotación de las mercaderías. Según los resultados obtenidos en base a la empresa en mención, la presente investigación nos indica que las actividades programadas por la empresa tuvieron unas deficiencias del 62%, esto debido a que sólo se

cumplen 2 de 5 actividades, esto genera un mal manejo sobre el control interno que se viene desarrollando la gestión actual, así como también los documentos que se entregan, ya sean facturas o boletas sólo son copias, el cual no permite el registro en el sistema, lo que resulta no ser fiable para el área encargada de contabilización y registro de la documentación. Es por ello, la importancia de mejorar estos procesos es la aplicación de nuevos procedimientos que reduzca el riesgo y tiempo de entrega a las áreas existentes en la empresa. En cuanto a los índices de rotación de la empresa AJEPER del Oriente S.A menciona que estos son inadecuados debido a su inestabilidad, lo cual no permite tomar correctas decisiones en cuanto a las fechas de compras, modalidades de venta y otros factores que permitan convertir rápidamente en efectivo la inversión realizada, esto perjudica el cumplimiento de las metas de ventas. (Vela y Vera, 2015)

También, se encontró la información del trabajo de investigación para la facultad de Negocios, de los autores Ávila y López (2019), quienes presentaron la tesis para obtener el título profesional de Licenciados en Contabilidad, llamada “Control Interno de Inventarios basados en el modelo COSO ERM y su impacto en la Rentabilidad de las empresas MYPES de fabricación de Telas de Tejido Punto en el emporio de Gamarra, año 2018” de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Esta presente investigación nos indica el objetivo principal es determinar el impacto del control interno de los inventarios basado en el modelo del COSO, elaborando procedimientos para lograr el mejoramiento de la rentabilidad en las empresas que son MYPES, las cuales son un elemento importante en la economía peruana. Según los resultados obtenidos, se indica que los factores que intervienen en la decisión de incorporar un adecuado control interno de inventarios influyen directa e indirectamente en la rentabilidad de las empresas textiles, y un adecuado control y aplicación de bases permitirá destacar un buen manejo de inventarios, por ende un impacto positivo en la rentabilidad. (Ávila y López, 2019)

Y, por último, según la información obtenida del trabajo de investigación para la facultad de Administración y Negocios, de los autores Camarena y Conde (2019), quienes presentaron la tesis para la obtención del título en Administración de empresas, llamada “Análisis de la gestión de inventarios y su impacto en la rotación de mercaderías del supermercado Plaza Vea ubicado en el distrito de Santa Anita” en la Universidad Tecnológica de Perú, el cual menciona la problemática sobre la mala gestión de los inventarios y su impacto en la rotación de mercadería basándose en el caso de un supermercado grande, donde estos indicadores son de carácter significativo. La finalidad de la investigación es conocer de qué forma se administra el inventario y qué acciones se debe tomar con respecto a la mercadería que se encuentra almacenada. Asimismo, como esta gestión de inventario permite cumplir con el pedido del cliente en cuanto a la cantidad y el tiempo que lo requiere para satisfacer su necesidad de compra. También, hace referencia que la finalidad de la gestión de inventario es lograr que el cliente se encuentre satisfecho al encontrar los productos que necesita en el centro de abastecimiento más cercano a su residencia y evite trasladarse más lejos de lo debido para adquirir los productos que requiere, de esta manera no solo se busca el beneficio de la empresa sino de ambos el cliente como el vendedor. Es por ello, que la mejora de la gestión de inventario ayudaría a controlar el stock de mercadería necesario que se requiere para el abastecimiento necesario que se mantiene en los almacenes del supermercado y con ello lograr una mejor planificación en la compra de la mercadería, además de ello, se reafirma la teoría mencionada por los autores investigados con respecto a este tema. (Camarena y Conde, 2019)

1.2 Bases Económicas

A continuación, se presentarán distintos conceptos de coyuntura económica que permitan segmentar y saber el impacto y posibles teorías sobre las que se desarrolla el mercado textil en el país sobre el que estamos tratando. Pues bien, esta investigación se basa en variables claves como los ingresos y ganancias que el sector provea en el país.

1.2.1 Bases Macroeconómicas

1.2.1.1 PBI

Según Parkin (2014) el PBI o Producto Bruto Interno, son todos los bienes y servicios que el país produce durante un tiempo establecido. Asimismo, “producir más bienes y servicios contribuye a mejorar el nivel de vida de un país” (Parkin, 2014, p.491)

En el caso del sector textil, como ya hemos mencionado anteriormente, representa el 7.2% del PBI de nuestro país, según el Ministerio de Producción del Perú. Por ello, es importante conocer cómo es medido y qué variables lo integran.

Según el Departamento de Análisis Económico (DAE) de EE. UU, existen ciertos componentes para medir el PBI. Para poder ser medido, se presenta dos enfoques: enfoque del gasto y enfoque del ingreso.

➤ El enfoque del gasto

Según Parkin (2014), el enfoque del gasto mide el PBI de la siguiente manera: la suma de distintos factores como el gasto de consumo (C), inversión (I), compras gubernamentales de bienes y servicios (G) y exportaciones netas ($X - M$), las cuales contemplan exportaciones menos importaciones.

Figura 1. Fórmula para el Enfoque de Gasto

$$\text{PBI} = C + I + G + (X - M)$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula del Enfoque de Gasto. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

- ✓ El consumo personal es el gasto de familias en bienes y servicios producidos en todo el mundo.
 - ✓ La inversión interna privada es la que más contempla parámetros de nuestra investigación, pues incluye el cambio que hagan las empresas en sus inventarios.
 - ✓ Las compras gubernamentales son, como su nombre lo dice, adquisiciones que hace el gobierno en cualquier nivel.
 - ✓ Las exportaciones netas contemplan las exportaciones menos importaciones.
- **El enfoque del ingreso**

Según Parkin (2014), el enfoque del ingreso es aquella forma de medición del PBI en donde agrupa todo aquel ingreso que brinde las empresas hacia las familias por factores de producción que estas realicen y ofrezcan. Esto incluye los sueldos por trabajos, renta, utilidades de empresas, intereses obtenidos. Dichos ingresos se dividen en cinco categorías:

1. Compensación a los trabajadores

Es el pago que se da al trabajador por el trabajo realizado. Incluye los sueldos netos que el trabajador recibe más impuestos y prestaciones como el seguro social y AFP u ONP.

2. Interés neto

Contempla los intereses que las familias adquieren al realizar préstamos, menos los intereses que las mismas generan sobre sus endeudamientos.

3. Ingreso por renta

Son los pagos por uso de tierras u otros espacios rentados.

4. Utilidades corporativas

También se considera ingresos a las utilidades repartidas por las empresas hacia familias, según las utilidades obtenidas en el ejercicio pasado.

5. Ingreso de propietarios

Son los ingresos obtenidos por propietarios y administradores de empresas, contempla la recompensa por el trabajo, uso propio del capital y utilidades.

La fórmula para calcular el PBI por el enfoque del ingreso es la suma de todos los anteriormente mencionados:

Figura 2. Fórmula del Enfoque de Ingreso

Rubro	Cantidad en 2014 (miles de millones de dólares)
Remuneración de empleados	9,109
Interés neto	685
Ingreso por renta	623
Utilidades corporativas	1,514
Ingreso de los propietarios	1,351
<i>Ingreso interno neto a costo de factores</i>	13,282
Impuestos indirectos menos subsidios	1,244
<i>Ingreso interno neto a precios de mercado</i>	14,526
Depreciación	2,699
PIB (método del ingreso)	17,225

Nota: El cuadro muestra la fórmula del Enfoque de Ingreso. Adaptado de “Economía”, por Parkin,

1.2.1.2 Exportaciones

Según detalla SUNAT en su web de orientación aduanera, las exportaciones son aquel régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero.

Resumiendo lo que SUNAT quiere decir en su página web, las exportaciones son el conjunto de envíos de productos y servicios a otro país con fines de consumo definitivo.

1.2.1.3 Importaciones

Según detalla SUNAT en su web de orientación aduanera, las importaciones son aquel régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás

impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Resumiendo lo que SUNAT quiere decir en su página web, las importaciones son el conjunto de productos y servicios que ingresan a nuestro país para su uso o consumo final y tienen origen en un país del exterior.

1.2.2 Bases Microeconómicas

1.2.2.1 Teoría de la oferta y la demanda

➤ Demanda

Dentro del sector al que hacemos referencia, y principalmente, hablando del tema de inventarios, es primordial saber que toda venta y rotación de los mismos, dependerá también de la demanda de los consumidores, la cual puede verse afectada por variables como estacionalidad, inflación, política, etc. Por ello, en las siguientes líneas se da detalle de la demanda en la economía. Así como refiere Parkin (2014), una persona demanda algo cuando lo desea, puede pagarlo y tiene un plan para comprarlo.

Vale decir que, desear es anhelar o aspirar algo para poseer cierto bien o servicio con la finalidad de satisfacer una necesidad. Reflejado al sector, la cantidad demandada será la cantidad de productos textiles finales que los consumidores están dispuestos a comprar durante un periodo de tiempo a cierto precio específico.

La ley de la demanda

Indica que, si los demás factores permanecen constantes, a mayor precio de un bien, menor será la cantidad demandada del mismo; y viceversa, a menor precio de un bien, mayor será la cantidad demandada.

Figura 3. Curva de Demanda

Nota: El cuadro muestra la gráfica de la Curva de Demanda. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

¿Por qué sucede esto en el mercado? Según Parkin (2014), por dos motivos:

El efecto sustitución

Si el precio de un bien aumenta, y todos los factores permanecen constantes, su costo de oportunidad subirá. Cada bien puede tener un sustituto, por ello, los compradores pueden optar por comprar otro bien y utilizarlo en lugar de ese. A mayor costo de oportunidad, la gente tiene mayor opción de adquirir sustitutos.

El efecto ingreso

Cuando el precio de un bien aumenta, y todos los factores permanecen constantes, lo hace de forma relativa a los ingresos de las personas. Por ello, si la gente ve un precio más alto, pero sus ingresos no han variado, ya no podrá adquirir la misma cantidad que antes podía comprar. Vale decir, los compradores se ven obligados a disminuir sus cantidades demandadas de esos bienes y servicios que hayan subido sus precios.

➤ Oferta

Así como los consumidores del sector son quienes darán rotación al inventario al adquirirlo, los empresarios textiles serán los encargados de ofrecer sus productos finales al mercado.

Para que una empresa ofrezca un bien o servicio, esta debe contar con los recursos y la tecnología necesaria para producirlo. Además, obtendrá un beneficio al hacerlo y tiene un plan para su producción y venta. (Parkin, 2014).

Esta oferta contempla el parámetro de las cantidades ofrecidas, las cuales son todos aquellos bienes o servicios que los productores tienen planeado vender a un precio específico y por un tiempo determinado.

La ley de la oferta

A mayor precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida del mismo, si todos los factores permanecen constantes. De igual manera, si el precio es más bajo, menor será la cantidad ofrecida. (Parkin, 2014)

¿Por qué sucede esto? Se debe tener en claro que, conforme el precio sube, aumenta el costo marginal del bien. Por ende, si la cantidad producida de un bien aumenta, también lo hará el costo marginal de producirlo.

Figura 4. Curva de Oferta

Nota: El cuadro muestra la gráfica de la Curva de Oferta. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

Tal como refiere Parkin (2014), mientras menor sea la cantidad producida, el precio a vender una unidad adicional también será bajo. Pero a medida que la cantidad producida aumenta, el costo marginal de cada unidad adicional sube también y el precio más bajo al que alguien estará dispuesto a vender también aumenta a lo largo de la curva de oferta.

1.2.2.2 Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio es aquel donde los ingresos totales son iguales a los costos totales y la empresa no reporta utilidad, pero tampoco pérdida” (García, 2011, p.256)

La fórmula para conocer el punto de equilibrio a partir de estados de resultados es:

Figura 5. Fórmula del Punto de Equilibrio

$$\text{Ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos} = \text{Utilidad antes de impuestos}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula del Punto de Equilibrio. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

O de otra forma expresada:

Figura 6. Fórmula del Punto de Equilibrio

$$(\text{Precio de Venta} \times \text{Unidades}) - (\text{Costos Variables} \times \text{Unidades}) - \text{Costos Fijos} = \text{Utilidad Antes de Impuestos}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula del Punto de Equilibrio. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

En donde unidades sería la variable x y la Utilidad antes de impuestos igualada a cero; para conocer cuántas unidades se necesitan vender para ni ganar ni perder.

Elasticidad

El concepto de elasticidad es relevante en la presente investigación porque es una variable influyente para los compradores al momento de adquirir el producto. La elasticidad es una variable de sensibilidad de un bien, por ende, influye en los planes de compra. Tal como refiere Parkin (2014), existen tipos de elasticidad, pero para la presente investigación nos centraremos en la elasticidad precio de la demanda, pues es influyente en nuestro tema de rotación de inventarios.

Elasticidad Precio de la Demanda

Parkin (2014) indica que, esta elasticidad mide la sensibilidad de la cantidad demandada respecto al cambio en el precio del bien, si todo lo demás permanece constante. Es decir, qué tan sensible será la cantidad que adquiere un comprador si el precio aumenta o disminuye.

La fórmula para elasticidad precio de la demanda es:

Figura 7. Elasticidad Precio de la Demanda

$$\text{Elasticidad precio de la demanda} = \frac{\text{Cambio \% en la cantidad demandada}}{\text{Cambio \% en el precio}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de la Elasticidad Precio de la Demanda. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

Demanda Elástica e Inelástica

Según lo explicado anteriormente, esta elasticidad arrojará un resultado. Tal como argumenta Parkin (2014), nos explica que, si la respuesta es igual a cero, indica que la cantidad demandada no ejerce ningún cambio ante una variación en el precio, por ende, permanece constante, en este caso se denomina perfectamente inelástica; si el cambio es mínimo será inelástica. Mientras que, si el resultado iguala a 1, indica que la cantidad demandada varía porcentualmente en la misma proporción que el cambio porcentual del precio y se dice que ese bien presenta una elasticidad unitaria. Si el resultado es mayor a 1, significa que el cambio porcentual de la cantidad demandada es inmensamente mayor al cambio porcentual en el precio, vale decir, un ligero aumento o disminución del precio, hará

que la cantidad demandada de los compradores varíe significativamente, esta elasticidad se conoce como elástica.

Figura 8. Elasticidad Inelástica, Unitaria y Elástica

Nota: El cuadro muestra la fórmula de la Elasticidad Precio de la Demanda. Adaptado de “Economía”, por Parkin, 2014

1.3 Base Conceptual

A continuación, se presentarán distintos conceptos que brinden la base necesaria para el sustento de la influencia de la rotación de inventarios frente a la rentabilidad de empresas del sector textil. En las próximas etapas de la investigación iremos validando los conceptos y teorías aquí señaladas.

1.3.1 Inventarios

De acuerdo con la norma internacional de contabilidad (NIC 2), define a los inventarios como “activos (a) poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; (b) en proceso de producción con vistas a la venta; (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o la prestación de servicios.” (NIC2)

La importancia de los inventarios radica en que es el principal activo de fuente de ingresos de cualquier compañía o industria, porque mantiene una estrecha relación con las compras y desembolsos. Es por ello, que ante cualquier afectación se ve reflejado en la cuenta de inventarios, esto se debe a que esta cuenta guarda relación con los activos y pasivos corrientes es decir al capital de trabajo. (Guajardo, 2014)

Figura 9. Ciclo de Conversión del Inventario

Nota: El cuadro muestra el Ciclo de Conversión del Inventario. Adaptado de “Contabilidad Financiera, 6ta edición”, por Guajardo, 2014

La partida del inventario es uno de los componentes del activo circulante que más tarda en transformar en efectivo. Este rubro del estado de situación financiera forma parte del cálculo de la razón circulante o corriente (activo corriente menos pasivo corriente); sin embargo, no es considerada para el cálculo de la prueba ácida debido (activo corriente – inventarios sobre pasivo corriente) ya que es relativamente menos líquida en comparación

con los otros rubros que forman parte del del activo circulante. Otras razones importantes relacionadas a la partida del inventario es que cuenta con ratios que determinan la rotación y los días inventario tarda en ser repuesto. (Guajardo, 2014)

Existen diversos tipos de inventarios de acuerdo con el giro del negocio o industria en el cual se encuentre una empresa. Para fines de nuestra investigación, se procederá a definir los tipos de inventario que se encuentran en el sector textil.

1.3.3.1 Materia prima

“Una empresa de transformación se dedica a la adquisición de materias primas para transformarlas física y/o químicamente y ofrecer un producto a los consumidores diferente al que se adquirió. La materia prima que se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados se clasifica como materia prima directa (MPD), siendo el primero elemento del costo de producción. La materia prima que no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados se clasifica como materia prima indirecta (MPI) y se acumula dentro de los cargos indirectos.” (García, 2014, p.70)

Como parte del análisis del tema de investigación a desarrollar, resaltamos la importancia del entendimiento del sector textil y su debido proceso. Para ello, García (2014) brinda información sobre el proceso de transformación desde la materia prima al producto final.

La función principal de una empresa que se encarga de la transformación de la materia prima es realizar una adecuada función de compra. Esta primera función, es realizada por el área de compras, que debe obtener los suministros o materiales necesarios y que cuentan con una calidad apropiada, así como también sean adquiridas al más bajo costo posible. La segunda función es la adquisición materia prima en un debido tiempo para poder satisfacer

las necesidades de la industria. Y por última función, es realizar las entregas de los inventarios en los almacenes correspondientes. En conclusión, estos tres objetivos nos indican que se debe tener disponible las materias primas cuando y donde sean necesarias para asegurar una producción de calidad satisfactoria, a un costo apropiado. (García, 2014)

Luego de haber definido los inventarios, los tipos que existen y su respectiva importancia, para fines de nuestra investigación, que está basada en los inventarios y su impacto rentabilidad, es necesario que se establezcan las herramientas determinar el valor de los bienes por unidades y el precio de venta, ya que guarda relación directa con la rentabilidad. Por esta razón, se realizan técnicas para calcular el valor de los inventarios, con la finalidad de seleccionar y aplicar bases específicas que permitan su propia valuación. A continuación, se definen los diferentes métodos que se encuentran permitidos.

Los métodos de valuación de inventarios en general hacen alusión a las variaciones que sufren los precios en cada una de las compras que se realiza durante el periodo contable dentro de una compañía. El objetivo de los métodos de valuación es determinar el costo que será asignado a los inventarios vendidos y el costo de los inventarios que se encuentran disponibles para la venta al terminar el periodo. Luego se debe seleccionar el método que se adecue de mejor forma al negocio para lograr determinar la utilidad neta del periodo y que logré ser más representativo para su actividad. (Guajardo, 2014)

Según las normas internacionales de contabilidad (NIC 2) nos da a conocer las siguientes definiciones sobre los diversos métodos de valuación:

a) Costo específico

Se refiere a que cada tipo de costo concreto al inventario se distribuirá entre ciertas partidas identificadas dentro de las existencias. Este procedimiento es el

adecuado para aquellas industrias o empresas que cuenten con productos que separen las existencias para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido elaborados por la empresa o comprados en el exterior. Sin embargo, el método de identificación específica de costos resulta inadecuada cuando, en los inventarios, se encuentren un gran número de productos que sean usualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para elegir qué productos individuales van a mantenerse en los inventarios finales, podrá ser utilizado para obtener efectos predeterminados en el resultado del ejercicio. (NIC 2)

b) PEPS (primeras entradas, primeras salidas)

Este método se refiere a los productos que se encuentran como inventarios, ya sean comprados o producidos, tienen que ser vendidos en primer lugar, y consecuentemente, que los productos que permanezcan en los inventarios finales serán los producidos o comprados más reciente. (NIC 2)

c) UEPS (últimas entradas, primeras salidas)

“En este método se basa en el supuesto de que los últimos materiales en entrar al almacén son los primeros en salir de él. No debe costearse un material a un precio diferente al último, sino hasta que la partida más reciente se haya agotado y así sucesivamente. Si se recibe en el almacén una nueva partida, automáticamente, desde ese instante, las nuevas salidas deben valorar al costo correspondiente de la partida recién recibida, cuyo costo seguirá utilizándose hasta que se agote o se reciba una nueva partida.” (García, 2014, p.5)

d) Costo promedio ponderado

Para el último método de valuación de inventarios, costo promedio ponderado, encontramos las siguientes definiciones.

Según la norma internacional de contabilidad (NIC 2), indica que:

El costo de la unidad de cada producto se determinará a partir del cálculo del promedio ponderado del costo de los inventarios que tengan mayor similitud, adquiridos al inicio del ejercicio, y del costo de los mismos inventarios comprados o producidos durante el ejercicio. Se determinará el cálculo del promedio ponderado de forma periódica o después de recibirlos inventarios adicionales, dependiendo de las circunstancias de la industria. Además, este método se basa en el supuesto de que las primeras entradas de los inventarios al almacén serán los primeros en salir de él; es decir, que los inventarios de adquisición más antiguos son los primeros en ser utilizados. También es conveniente resaltar el buen manejo físico de los inventarios, en determinadas empresas, ya que no necesariamente coincide con la forma en que éstos se valúen. (NIC 2)

Según García (2014), nos indica las consideraciones necesarias para el del promedio ponderado y como se genera.

El método obliga a tomar en consideración las unidades compradas y el valor total de los inventarios. Para ello, el costo promedio unitario se calcula dividiendo el valor total de los inventarios entre el total de unidades. Por su parte, cuando un inventario sale del almacén, este se valúa a su mismo costo hasta que se realice una nueva compra, donde es el momento en el que se realiza un nuevo cálculo del costo promedio unitario. Este nuevo costo es resultado de la división del importe total de los inventarios (monetario) entre las unidades

en inventario, por lo cual las salidas que se realicen después de esta nueva compra se valorarán al nuevo costo calculado y así de manera consecutiva. (García, 2014)

1.3.2 Rotación de inventarios

La rotación de inventarios es la variable principal en nuestro tema de investigación, debido a su relación directa que mantiene con la rentabilidad, es por ello, que consideramos importante su explicación. A continuación, empezaremos a definirla y presentar su cálculo correspondiente.

“La razón de la rotación de inventarios se calcula dividiendo el costo de lo vendido entre el inventario de mercancías. Esta razón indica el número de veces que el inventario es vendido en su totalidad y ha sido repuesto nuevamente.” (Guajardo, 2014)

A continuación, se detalla su cálculo respectivo:

Figura 10. Fórmula de Rotación de Inventarios

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Rotación de Inventario. Adaptado de “Contabilidad Financiera, 6ta edición”, por Guajardo, 2014

“Los días del inventario se calculan a partir de la rotación de inventarios y representan los días en que tarda el inventario en renovarse completamente.” (Guajardo, 2014)

A continuación se detalla sus dos (2) cálculos:

Figura 11. Fórmula de Rotación de Inventarios en días

$$\text{Días de inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de inventarios}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Rotación de Inventario en días. Adaptado de “Contabilidad Financiera, 6ta edición”, por Guajardo, 2014

Este ratio es uno de los más importantes y de mayor trascendencia financiera que tiene para la empresa. Asimismo, expresa la permanencia de los materiales en el almacén y en consecuencia la renovación de estos.

Figura 12. Fórmula de Rotación de Inventarios en días

$$\text{Días de inventario} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de ventas}} \times 365$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Rotación de Inventario en días. Adaptado de “Contabilidad Financiera, 6ta edición”, por Guajardo, 2014

Desde el punto de vista de César Aching Guzmán (2015), indica que la rotación de los inventarios permite cuantificar el tiempo en que demora una inversión en inventarios para transformarse en efectivo y a su vez nos permite conocer el número de veces que esta inversión tarde en reponerse. De acuerdo con lo mencionado, el autor indica que existen diversas definiciones de “inventarios”, nos indica que para industria que transforma la materia prima contará con tres (3) tipos de inventarios. El primero será la materia prima, el segundo son los productos en proceso y por último los productos terminados. Por otro lado,

si la empresa se dedica sólo a la comercialización, entonces contará con un tipo de inventario denominado mercancías.

Según Aching Guzmán (2015), define como período de rotación anual o inmovilización de inventarios, al número de días que permanecen inmovilizados los inventarios o el número de veces que rotan en el año. Para el cálculo de convertir el número de días en número de veces que es mantenida en el almacén de productos terminados, lo dividimos entre 360 días que tiene un año.

“Es uno de los más importantes y que mayor trascendencia financiera tiene para la empresa. También expresa la permanencia de los materiales en el almacén y en consecuencia la renovación de estos. Su valor no es necesariamente bueno o malo pues depende el tipo de negocio, aunque es muy importante que siempre presente un valor elevado, pues ello es indicativo de una buena marcha financiero.” (Andino, 2006, p.26)

La rotación del inventario viene dada por la relación:

Figura 13. Relación de Rotación de Inventarios

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Salida de producto}}{\text{Inventariomedio}}$$

Nota: El cuadro de la relación de la Rotación de Inventario en días. Adaptado de “Gestión de Inventarios y Compras”, por Andino, 2006

“Esta expresión se calcula utilizando las salidas –ventas de producto- habidas durante un periodo de tiempo, normalmente un año, y se expresa en unidades físicas. El inventario medio se calcula también durante un año y se expresa en unidades físicas. También se utiliza la misma fórmula expresada en moneda.” (Andino, 2006, p.26)

Según Andino (2006), indica que la utilización de esta fórmula al ser aplicada a un solo producto es indiferente; pero cuando se refiere a varios productos, como ocurre en un almacén, se debe utilizar necesariamente la fórmula en expresión monetaria. Es por ello que la rotación expresa las veces que se renueva el inventario por periodo. La inversa de la fracción de rotación de inventarios ($\frac{1}{R}$) representa el tiempo promedio de permanencia de un producto en el almacén. De manera que, si la rotación es 4 veces/año, la permanencia del producto en almacén es de $\frac{1}{4}$ año, o un trimestre, este parámetro es de gran importancia para las finanzas de las empresas. Bajo este contexto, concluye que un aumento de la rotación mejorará la dependencia de la empresa del crédito a corto plazo; es decir, que de forma previa se vende el producto y, por tanto, se recupera el dinero invertido en el producto antes del tiempo estimado.

1.3.3 NIC 7 – Flujo de Efectivo

Para cualquier compañía es importante conocer cuál es la rentabilidad de una empresa, como esta se genera, utiliza y gestiona el efectivo. Una herramienta apropiada de conocer sobre esto es la NIC 7 o flujo de efectivo.

Tabla 1 Gráfico del Flujo de efectivo, por la NIC 7

Para fines de nuestra investigación, nos enfocaremos en las actividades de operación, ya que son temas que guardan relación directa con las variables dependientes e independientes.

Según la NIC 7:

Las actividades de operación son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos actividades ordinarias de la entidad, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación. El importe de los flujos de efectivo procedentes de actividades de operación es un indicador clave de la medida en la cual estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para reembolsar los préstamos, mantener la capacidad de operación de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiación. La información acerca de los componentes específicos de los flujos de efectivo de las actividades de operación es útil, junto con otra información, para pronosticar los flujos de efectivo futuros de tales actividades. (p.2)

1.3.4 Mermas

Los inventarios presentan tipos de pérdidas de valor que afectan directamente su costo y el precio de venta. A continuación, se presentan las definiciones respectivas por parte de diversos autores.

Las mermas hacen referencia a las pérdidas cuantitativas referentes a peso y volumen que se acreditan con informes técnicos expertos referenciados por un profesional independiente, colegiado y competente. Para ello, Herz nos da a conocer un ejemplo para entender mejor la definición: Un grifo almacena gasolina. Por sus características físicas, la

gasolina se evapora con el calor, por lo tanto, esa pérdida de galones evaporados debe registrarse como una merma. (Herz, 2015, 2da edición)

Según el autor Alejandro Ferrer de la revista Actualidad Empresarial N°216 (2010), existen dos (2) tipos de mermas. A continuación, nos da a conocer las definiciones de los tipos de mermas.

1.3.4.1 Merma normal

Una merma normal se da en el proceso productivo de las empresas industriales cuando establecen porcentajes de pérdidas que son consideradas como normales, las cuales son procedentes de materias primas y/ o suministros que se consumen en la producción de la elaboración de los productos. Estas mermas impactan al costo de los productos elaborados en proporción al volumen en el cual se están produciendo, esto nos permite concluir que las pérdidas por este tipo de mermas serán asumidas directamente por el costo de producción.

1.3.4.2 Merma anormal

Una merma anormal como aquellas mermas que se producen en el proceso de producción cuyos valores exceden los montos estimados considerados normales, estas pérdidas no formarán parte del costo de los productos elaborados, estas pérdidas deben ser asumidas como gasto del periodo.

1.3.5 Desmedros

“Los desmedros hacen referencia a las “pérdidas cualitativas del bien, pues no se utiliza para lo que fue originalmente creado y se debe desechar. Para fines tributarios, es un gasto aceptado (deducible) si la destrucción está sustentada con acta notarial y con comunicación a la SUNAT efectuada seis días hábiles anteriores a la misma. Ejemplo: se

tienen en almacén latas de atún no aptas para el consumo pues están vencidas, entonces se debe registrar dicho desmedro.” (Herz,2015, 2da edición)

Según Herz (2015), nos muestra a que hace referencia esta pérdida de valor en los inventarios. A continuación, se define el término,

➤ **Desvalorización**

“Se define como valor neto de realización (VNR) al valor estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación, menos los costos considerados para terminar su producción y los necesarios para realizar la venta. Cuando el costo del inventario o valor en libros (VL) es mayor al valor neto de realización debe registrarse un ajuste por desvalorización. Este ajuste impacta directamente en su valor y el costo no podrá ser recuperado en las ventas.” (Herz,2015, 2da edición)

1.3.6 Gestión de inventarios

Para lograr una adecuada gestión de inventarios, se debe tener en claro las variables que nos permitan llevar un control eficiente en el almacén de inventarios, por lo cual los conceptos de planificación, presupuesto y diversos tipos de controles toman importancia para nuestra investigación, ya que guardan relación directa con las compras, ventas y rentabilidad.

A continuación, los autores definen los siguientes puntos:

1.3.6.1 Control de inventarios

Tiene como cargo principal la planeación de los consumos de las materias primas y los inventarios finales, así como sus revisiones mensuales, además de diseñar y realizar los controles estadísticos diarios de los inventarios de las primordiales materias en coordinación

con las áreas de producción e ingeniería, realizan un estudio de las posibles sustituciones de los materiales difíciles de adquirir; así como la determinación de los inventarios a fabricar o adquirir. Adicionalmente, como parte del control se tiene que estar en contacto directo con el área de compras, con el almacén de materias primas, con el área de producción e ingeniería de los productos entre otras. (García, 2014)

1.3.6.2 Control de calidad

“El área de control de calidad de los inventarios en el sector textil (confección) interviene en la aprobación de la materia prima recibida para asegurar la calidad en los productos a confeccionarse. Para ello, efectúa revisiones técnicas, de análisis químicos y todas las pruebas necesarias que permitan comprobación y determinación de calidad establecida previamente. En consecuencia, permitirá prevenir fallas ante posibles problemas en el proceso de producción.” (García, 2014, p.70)

1.3.6.3 Almacén de materias primas

La gestión de almacenes tiene como objetivo optimizar el área de materia prima, que actúa en dos etapas dentro de proceso de abastecimiento y la distribución del inventario, constituyendo por ende la gestión de una de las principales actividades para el funcionamiento dentro del sector. Como tal, debe de cumplir funciones a cargo como asegurar, supervisar y distribuir la materia prima antes de que estos sean sometidos ante diversos procesos de transformación. En otras palabras, se encarga de garantizar que cuenten con un inventario continuo y oportuno asegurando el procedimiento hacia el producto final de forma ininterrumpida. (García, 2014)

1.3.6.4 Centro de Costos

“Controla, registra y valoriza los materiales recibidos como de los enviados a producción, contabilizando los materiales aplicados a cada orden de producción y los materiales indirectos utilizados en los diferentes centros de costo productivo y de servicio.” (García, 2014, p.70)

1.3.7 Gestión de Compras

“Pretende que los costos finales de la materia prima, suministros e inventarios logren ser compatibles con las condiciones económicas que rodean a los inventarios comprados, y se encuentren supervisados bajo estándares de calidad, así como también salvaguardando la continuidad del producto final.” (García, 2014, p.70)

1.3.7.1 Planificación de la producción

“El objetivo fundamental de la planificación del costo de producción se basa en la determinación anticipada a los desembolsos que son necesarios para obtener un volumen de producción que cuenten con calidad establecida por la política del sector o compañía. El cálculo del costo planificado es de responsabilidad de la compañía, siempre y cuando aplique mecanismos técnicos que van desde la adquisición o contratación de los recursos necesarios hasta la determinación del costo unitario” (Chambergó, 2014)

A continuación, Chambergó (2014), nos muestra un esquema de planificación de ventas por áreas.

Tabla 2 Planeación de la producción, Presupuesto, Planificación y control de utilidades

Nota: El cuadro habla sobre la Planificación de la Producción”. Adaptado de “Contabilidad de costos para la toma de decisiones”, por Welsch, 1990

“El esquema anterior nos da a conocer la importancia y cuán determinante es el plan de ventas para el plan de producción, en otras palabras, cuál será el volumen de producción que la compañía tiene que fabricar y, sobre la base de la planeación de la producción, la compañía podrá planear la compra de los recursos que se necesita para su eficiente producción” (Chambergó, 2014)

1.3.7.2 Presupuesto de producción

“El presupuesto de producción se encarga de planear las unidades necesarias que se van a fabricar en un tiempo determinado, es decir, desde la compra de la materia prima hasta su propia transformación, con la utilización de los recursos técnicos, tecnológicos y mano de obra hasta la obtención del producto final. El presupuesto de producción es la actividad que tiene fin en el almacén donde se alojarán los productos terminados” (Chambergó, 2014, p.500)

1.3.8 Rentabilidad

Según Flores (2014), tenemos distintos conceptos dentro del análisis financiero que debemos conceptualizar para aplicar las diferentes fórmulas y análisis de distintos estados financieros de las empresas. En las siguientes líneas se describirá distintos conceptos financieros, necesarios para el entendimiento de la presente investigación.

Según Rodríguez (2012) La rentabilidad en una empresa es el parámetro que muestra la relación que existe entre las utilidades y las inversiones necesarias para lograrlas, pero además esa rentabilidad puede traducirse en un indicador de la eficiencia de cómo la administración está empleando la utilización de recursos que los accionistas le dan, lo que implica un desarrollo adecuado de las operaciones de las empresas y la combinación de diferentes niveles de ventas, costos, gastos, inversiones y financiamiento.

Para Flores (2014) la rentabilidad refiere a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo determinado. Se trata de un elemento fundamental en la planificación económica y financiera, ya que supone haber hecho buenas elecciones y/o tomas de decisiones. Además, existe rentabilidad cuando se recibe un porcentaje del capital invertido, a un ritmo considerado adecuado para proyectarlo en el tiempo. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto o su conveniencia para los socios o inversores.

La fórmula general para determinar la rentabilidad es:

Figura 14. Fórmula de Rentabilidad

$$Rentabilidad = \frac{Utilidad}{Inversión}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de la Rentabilidad. Adaptado de “Presupuesto, Planificación y Control de Utilidades”, por Welsch, 1990.

Relevancia

Según Rodríguez (2012) la relevancia de la rentabilidad recae en que:

La rentabilidad es uno de los factores clave para que la empresa logre su permanencia en el largo plazo. Además, también puede considerarse como un parámetro que puede servir para comparar los resultados entre diferentes empresas y ayudar a los inversionistas a determinar en qué deben invertir su dinero y optimizar sus beneficios. (p.164)

1.3.9 Ratios Financieros

1.3.9.1 Ratios de Liquidez

Según Herz (2015), la liquidez de una empresa es la capacidad que esta tiene para poder cubrir sus deudas a corto plazo, pues, si se tiene una baja liquidez se dice que la empresa podría estar en quiebra o con deficiencia en flujo de efectivo. Por ello, la relevancia de esta razón financiera para poder detectar este problema con anticipación.

Existe diferentes ratios financieros para determinar la liquidez y poder medir la misma.

Algunos de ellos son:

➤ **Razón corriente**

Según Herz (2015) indica que, la razón corriente es “la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas de corto plazo. Se obtiene de la siguiente manera:” (p.296)

Figura 15. Fórmula de Razón Corriente

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de la Razón Corriente. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

Mientras mayor sea la razón corriente, más líquida es la empresa; pero siempre dependerá del giro del negocio, el cual influye mucho en determinar cuándo una liquidez es aceptable. (Herz, 2015, 2da edición)

Aquí se encuentran considerados todos los activos corrientes de la empresa, incluyendo los inventarios.

➤ **Prueba ácida**

Esta razón es muy parecida a la razón corriente, pero en este caso el activo corriente ya no contempla a los inventarios. (Herz, 2015, 2da edición)

Se calcula de la siguiente manera:

Figura 16. Fórmula de Prueba ácida

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

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Prueba Ácida. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

Es recomendable que una prueba ácida sea igual a 1 o mayor, pero de igual manera que la razón anterior seguirá dependiendo del giro del negocio. Esta ratio nos muestra una mejor medida de la liquidez, ya que quita los inventarios, los cuales no necesariamente sabremos si se convertirán en efectivo de forma rápida o no, que es justamente el tema central de la presente investigación. (Herz, 2015, 2da edición)

➤ **Razón de efectivo**

“Esta prueba de liquidez es la más rígida, ya que solo se toma en cuenta el efectivo y los equivalentes de efectivo” (Herz, p.297)

Figura 17. Fórmula de Razón efectivo

$$Prueba\ ácida = \frac{Efectivo\ Eqte\ de\ Efectivo}{Pasivo\ corriente}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula Razón Efectivo. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

➤ Capital de trabajo

Según indica Herz (2015) el capital de trabajo es aquel que “mide la capacidad de la empresa de cubrir sus pasivos corrientes con el activo corriente con que cuenta. En general, esta razón debe ser positiva, pero algunas industrias pueden presentar capital de trabajo negativo, y es considerado normal.” (p.297)

Figura 18. Fórmula de Capital de trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula Capital de Trabajo. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

1.3.9.2 Ratios de Rentabilidad

➤ Rentabilidad Neta

La rentabilidad neta indica cuánto porcentaje de ganancia se obtiene por una unidad vendida después de incurrir en todos los costos y gastos. (Herz, 2015, 2da edición)

Figura 19. Fórmula de Rentabilidad neta

$$\text{Rentabilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Rentabilidad Neta. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

➤ Rentabilidad sobre los gastos o costos

Este indicador refleja qué proporción de ventas ha sido destinada para cubrir gastos o costos. Nos explica una relación de las ventas con los mismos. (Herz, 2015, 2da edición)

Figura 20. Fórmula de Rentabilidad sobre costos

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}} = \text{mide en qué proporción se han destinado ventas para cubrir los costos}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de la Rentabilidad sobre Costos. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

Figura 21. Fórmula de Rentabilidad sobre gastos operativos

$$\frac{\text{Gastos operativos}}{\text{Ventas netas}} = \text{mide en qué proporción se han destinado ventas para cubrir los gastos}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de la Rentabilidad sobre Gastos Operativos. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

Tal como indica Herz (2015) “siempre se buscará reducir la relación, pues ello generaría mayores márgenes de rentabilidad” (p.305)

➤ **Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)**

Según indican los autores Gitman & Zutter (2012), esta ratio también se conoce como rendimiento sobre la inversión. Nos señala la eficacia de la empresa para generar utilidades con todos sus activos disponibles. Por ello, mientras el rendimiento sea mayor, mejor.

La fórmula es la siguiente:

Figura 22. Fórmula de Rendimiento sobre activos totales

$$ROA = \frac{\text{Ganancia disponible para los accionistas}}{\text{Total de activos}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Rendimiento sobre Activos Totales. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

➤ Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)

Según indican los autores Gitman & Zutter (2012), este indicador mide cuánto se ha ganado respecto a la inversión realizada por los accionistas de la empresa. Generalmente, mientras sea mayor, más ganancias obtendrán los mismos.

La fórmula para calcular el ROE es la siguiente:

Figura 23. Fórmula de Rendimiento sobre Patrimonio

$$ROE = \frac{\text{Ganancia disponible para los accionistas}}{\text{Capital de los accionistas}}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula de Rendimiento sobre Patrimonio. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

Análisis DuPont

Tal como señala Rodríguez (2012) “este modelo es una herramienta que se basa en descomponer la rentabilidad en los siguientes factores:” (p. 182)

Figura 24. Fórmula de DuPont

$$\text{Margen de utilidad} \times \text{rotación del activo total} \times (\text{palanca financiera} + 1)$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula del análisis DuPont. Adaptado de “Apuntes de Contabilidad”, por Herz, 2015.

Para el análisis DuPont se presenta un diagrama que explica los elementos que influyen para medir la rentabilidad:

Tabla 3 Diagrama de Dupont. Análisis de Estados Financieros

Nota: El diagrama muestra la composición de la fórmula del análisis DuPont, en donde podemos observar que el activo circulante inventarios influye sobre la obtención de rentabilidad por Rodríguez, 2012

Según indica Rodríguez (2012) este diagrama facilita el seguimiento de las distintas razones que se incluye en él, para saber en dónde hay desviaciones y tal vez poder compararlo con el año pasado. De esta forma se podrá tomar mejores decisiones financieras y saber en qué parte poder mejorar para obtener una mayor rentabilidad.

1.3.10 Utilidad

La utilidad, entendida como beneficio o ganancia, es la diferencia entre los ingresos obtenidos por la empresa y todos los gastos incurridos en la generación de los mismos.

Según Rodríguez (2012) existen distintos tipos de utilidades y varios recursos para obtener las mismas, lo que conlleva a tener distintos niveles de rentabilidad:

- **Utilidad marginal:** refiere al incremento que se produce en la utilidad total al consumir la última unidad de dicho bien. (Rodríguez, 2012)

- **Utilidad bruta:** refiere a la resta de ventas brutas de la compañía menos los costos de ventas para conseguir las mismas. (Rodríguez, 2012)

Es importante saber que, tal como refiere Rodríguez (2012), la utilidad bruta no toma en cuenta los costos fijos o los costos financieros como son los impuestos o los pagos de intereses sobre deuda, solo los costos de ventas.

- **Utilidad Operativa:** Es la diferencia entre los ingresos y gastos operacionales, que son los relacionados directamente con la actividad principal de la empresa. (Rodríguez, 2012)

- **Utilidad Neta:** Es la utilidad obtenida al restar y sumar la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales, los impuestos y la reserva legal. Es decir, sería la utilidad que se repartiría a los socios. Por ello, es uno de los renglones más importantes para los accionistas de la empresa. (Rodríguez, 2012)

1.3.11 Margen Operativo

El margen operativo es el porcentaje obtenido en cada unidad vendida luego de deducirle todos los costos en que incurrió. Vale decir, es una utilidad más franca porque representa la ganancia después de gastos propios de las operaciones realizadas en la empresa. (Gitman & Zutter, 2012)

Tal como señalan los autores, “cuanto más alto es el margen de utilidad operativa, mejor, ya que es una utilidad más pura.” (Gitman & Zutter, 2012, p.75).

La fórmula utilizada para este cálculo es:

Figura 25. Fórmula del Margen Operativo

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \text{Utilidad operativa} \div \text{Ventas}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula del Margen Operativa. Adaptado de “Principios de Administración Financiera”, por Gitman & Zutter , 2012.

1.3.12 Sector Textil

El sector textil en el Perú es parte de los sectores económicos que destacan dentro de nuestro país. Desde las épocas preinca, nuestro territorio tenía grandes cantidades de fibras naturales para realizar tejidos, tales como los mantos Paracas, conocidos internacionalmente por las figuras representativas dentro de sus tejidos.

Según señala el estudio de investigación al sector textil realizado por el Ministerio de Producción del Perú (2015), gracias al auge del algodón durante los años 50 y 60 fue donde se incrementó el avance del sector textil, gracias a, además de la calidad del algodón, aprender nuevas prácticas en confección. Fue en ese entonces, donde los ojos internacionales

ya identificaban el algodón como producto bandera del Perú. Sin embargo, al finalizar esa década, llegó la reforma agraria y afectó a la mayoría de las haciendas, siendo un duro golpe para la industria. Posterior a ello, el sector ha venido recuperándose paulatinamente hasta el 2002, donde se despegó mucho más la economía peruana y el mercado internacional tuvo más importancia a partir de esos años. A partir de entonces, se empezó a tener mayor dinamismo, mayor inversión, mayor cantidad de exportaciones y mayor competitividad hasta la actualidad.

Según informes del Ministerio de la Producción, muestra la evolución de las exportaciones del sector de 1984 al 2014:

Tabla 4 Evolución de Exportaciones, Industria Textil y Confecciones

Nota: El cuadro habla de la evolución de exportaciones por años por Ministerio de Producción 2015

Además, se presenta la evolución en millones de dólares hecha por la SUNAT, basado en data proporcionada por el INEI

Tabla 5 Evolución en millones de las Importaciones y Exportaciones, Industria Textil y Confecciones

Nota: Se muestra la evolución para los últimos años de exportaciones e importaciones en el Perú, por Ministerio de Producción 2015

1.3.12.1 Relevancia

La industria textil es uno de los sectores más importantes que tiene nuestro país, pues representa una de nuestras principales actividades. En el año 2018, contribuyó en el 7.2% del PBI nacional, según indicó el Ministerio de Producción. Además, la industria es de gran relevancia por los distintos aportes que brinda a otros sectores nacionales, de tal manera que, contribuye al desarrollo de la ganadería, agricultura, industria química, etc.

Por otro lado, el sector textil es una de las principales fuentes de empleo en nuestro país, otorga más de 412 mil puestos al año, según indica el Ministerio de Producción, lo cual, abarca gran parte porcentual de la Población Económicamente Activa (PEA), siendo las medianas y pequeñas empresas quienes abarcan la mayoría de lo anteriormente mencionado.

Como vemos, el sector tiene gran parte de inversión en mano de obra y otros puestos relevantes que contribuyen a disminuir la tasa de desempleo en la economía actual, pero la inversión va más allá; esta industria demanda grandes cantidades de inmueble, maquinaria y equipo, así como en fibras naturales para sus inventarios. Más adelante, se desarrollará y explicará todo lo que abarca su cadena de procesos y se podrá apreciar todas las posibilidades de empleo e inversión que pueden ser aprovechadas en esta industria.

Además, el sector textil es relevante por la estrecha vinculación que desarrolla con los demás sectores, lo que conlleva a generar mayores inversiones y movimientos dentro de los sectores económicos del país, es una industria que le otorga dinamismo.

Tal como señala el estudio de investigación al sector textil y confecciones realizado por el Ministerio de Producción (2015):

“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 por mayor, transporte y comunicaciones y servicios de publicidad” (p.17)

Por ende, vemos que el sector es un pilar importante para el movimiento de la economía nacional y crecimiento de la misma, gracias a tantos factores antes mencionados como el estar enlazado con otras industrias, brindar grandes cantidades de empleo en su mano de obra, ser fuente exportadora en el Perú y sus grandes inversiones. Todo esto contribuye al crecimiento y desarrollo productivo del país.

1.3.12.2 Proceso de producción

Según Ministerio de la Producción (2015), basado en la investigación acerca del sector textil y confecciones, indica lo siguiente:

“Generalmente, la industria textil, involucra actividades de hilaturas, tejeduría, acabado de productos textiles y fabricación de otros productos. Esta cadena productiva se caracteriza por emplear una gran variedad de materias primas con sus respectivos procesos. Si bien es cierto, los volúmenes de producción más significativos están relacionados a las actividades de hilados y tejidos, también se desarrollan fibras técnicas para ser utilizadas por otras industrias relacionadas a la agricultura y construcción, en distintos productos, tales como empaques, cuerdas, redes, fibras de revestimiento, alfombras, etc.” (p.114)

Se presenta un flujograma con las etapas completas de producción del sector textil, para observar cómo se desarrolla cada etapa.

Figura 26. Cadena de Producción del Sector Textil, Industria Textil y Confecciones

Nota: El diagrama la Cadena de Producción del Sector Textil. Adaptado de “Industria Textil y Confecciones Estudio de Investigación Sectorial”, por la web del Ministerio de la Producción”, 2015.

Para fines de nuestra investigación, nos basaremos en las etapas de confección y comercialización sobre la cadena de producción textil. A continuación, se muestra las actividades que se realizan en los dos procesos de la cadena de producción.

Figura 27. Cadena de Producción de Confecciones, Industria Textil y Confecciones

Nota: El diagrama muestra el Proceso Productivo de las Confecciones. Adaptado de “Industria Textil y Confecciones Estudio de Investigación Sectorial”, por la web del Ministerio de la Producción”, 2015.

La etapa de confección incluye todas las funciones que se necesitan para la fabricar las prenda que luego pasarán a ser vendidas. El sector textil se encuentra conformado por un gran número de micro y pequeñas empresas que se especializan en cada etapa de la cadena de producción. (Ministerio de la Producción, 2015)

La adquisición de los insumos o materia prima es el proceso previo a la etapa de confección. Esto se debe a que es uno de los eslabones más importantes en la cadena de valor, ya que tiene efecto directo en la determinación de los precios y calidad del producto

final. Contar con una alta calidad de los insumos nacionales ha permitido que ciertas prendas compitan en el mercado internacional, donde existen políticas de promoción en la producción de materias primas que permiten a nuestros competidores determinar precios que sean más competitivos. (Ministerio de la Producción, 2015)

El proceso empieza con la elaboración del diseño, en esta etapa se realiza la planeación del producto que se elaborará, determinando los insumos y procedimientos a utilizarse, así como también el diseño en moldes. Respecto a las características del producto, pueden ser los siguientes:

- ✓ Para uso indumentario, como ropa de trabajo, guardapolvos, pantalones, casacas, trajes, ropa de niños, damas, etc.
- ✓ Para uso industrial, como la lona, cobertura para camiones, toldos, etc.

El segundo proceso es realizar el corte y pre-costura, en el cual se realizan la inspección y corte de la tela hasta que la prenda quede preparada para la siguiente etapa. Luego, se empieza con el proceso de costura, en el cual se juntan las piezas previamente adecuadas al diseño original. Después, se realiza el proceso de acabado, que consiste en atribuir a la prenda los detalles finales, como colocar los ojales, decoraciones, botones, entre otros. El proceso final, se conforma del control de calidad, planchado, doblado, embolsado para obtener el producto final que será distribuido. (Ministerio de la Producción, 2015)

El proceso final es la comercialización y distribución del producto del sector textil, que se encuentra significativamente influenciada por la procedencia y el lugar del destino. Los productos elaborados en el país pueden dirigirse al mercado nacional o internacional.

Los productos textiles son principalmente comercializados por mayoristas y en el caso de las confecciones, el canal de comercialización usado dependerá del tamaño de la

empresa. Esta decisión es de importancia, puesto que podría exponer a la empresa a diversos riesgos. (Ministerio de la Producción, 2015)

Figura 28. Proceso de Comercialización

Nota: El diagrama muestra el Proceso de Comercialización de las Confecciones. Adaptado de “Industria Textil y Confecciones Estudio de Investigación Sectorial”, por la web del Ministerio de la Producción”, 2015.

1.3.12.3 Emporio de Gamarra

Nuestra investigación está basada en las confecciones del sector textil, por ende, el lugar principal donde se realizan las confecciones es Gamarra, donde se encuentran desde las materias primas hasta los productos finales.

El sector textil se inicia desde los años 1950, donde existían establecimientos formales dedicados a la venta de telas en los alrededores de Gamarra pertenecientes a familias de origen árabe, así como también otros empresarios textiles.

Esto facilitó la oferta y transacción de productos textiles en la zona ya que se convirtieron en proveedores de almacenes, comerciantes interprovinciales, así como de ambulantes de productos textiles que se establecieron en la zona de La Parada y especialmente para la zona del cruce de Aviación con Unanue, como un brazo que llegaría a Gamarra en pocos años, para establecerse definitivamente.

Gamarra hasta el momento, era una zona no comercial, pero de tránsito entre las fábricas textiles proveedoras y el mercado de La Parada; curiosamente era ya el centro de masa de un insospechado movimiento textil que recién arrancaría de manera notoria una década después. (Gamarra, 2019)

Pasaron los años y en los 70, Gamarra se estaba convirtiendo en un importante polo comercial. Fue entonces que cuatro empresarios propietarios de tiendas decidieron comprar los hoteles de la zona y renovarlos para darle origen a los primeros talleres de confecciones. (El Comercio, 2018)

A continuación se muestra la siguiente tabla:

Tabla 6 Data Emporio de Gamarra

Nota: Gráfica recopilada por INEI, 2018

Capítulo II – Plan de Investigación

2.1 Justificación del Problema

Muchas de las empresas del sector textil manejan una calidad incomparable frente a su competencia exterior perteneciente al mismo mercado, sin embargo, no se obtienen los mismos niveles de ganancia o los mínimos esperados por los empresarios. La cuestión es, qué parte de la cadena dentro de la productividad y venta de la empresa no está siendo lo adecuadamente impecable para que rinda lo que los accionistas esperan.

Según varias conversaciones con empresarios del sector, uno de los principales problemas es la poca rotación que se da a los inventarios, pues lo peor que podría ocurrir para ellos es producir y que no se venda, pues le generará no solo no recuperar inversión, sino, además deberá incurrir en gastos de almacenamiento y cuidado de la mercadería.

Dicho esto, los empresarios deben tener mayor claridad en cuál influyente es la rotación del inventario para obtener la ganancia esperada, así como cuáles son los factores y dimensiones para tomar en consideración para la misma-, y si esta rotación no es la esperada, qué factores financieros afectará de manera directa e indirecta para la empresa.

Por ello, la presente investigación es de gran importancia en el análisis de rentabilidad de las empresas del sector textil. Se encuentra basada, principalmente, en el indicador de rotación de inventarios, ya que, el mal manejo y descontrol de existencias es uno de los principales problemas ante una insuficiente rentabilidad para el sector tratado. Se pretende implementar un procedimiento de rotación de inventarios y de esta manera mejorar la rentabilidad en el sector textil. Esta investigación es innovadora e interesante, pues nos muestra la oportunidad de la mejora de los procesos relacionados a los inventarios y a su producto final que ofrecen el sector textil en Lima para finalmente obtener los resultados

esperados. Además, la presente investigación asistirá como referencia a estudiantes, investigadores, comerciantes, importadores, exportadores y usuarios finales relacionados al sector textil, para Lima en el año 2018.

Asimismo, cabe resaltar que, gran parte de las expectativas del sector textil se basan en las exportaciones, y estas han tenido una tasa de crecimiento superior al 15%, gracias a la demanda internacional y a una estrategia que están adoptando los productores peruanos en incrementar su valor agregado para dirigirse, cada vez más, a mercados más exigentes, según estimó el gerente del Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industria (SIN), Martín Reaño Vera.

Esta investigación es viable de efectuar ya que, se analizarán los indicadores necesarios para obtener la rentabilidad esperada, basada principalmente en el buen funcionamiento y alternativas de solución del problema para el eficiente del proceso de rotación de inventarios.

Por último, se cuenta con recursos suficientes para el desarrollo de la investigación, así como también, antecedentes en investigaciones relacionados a los temas principales como rentabilidad, rotación de inventarios, liquidez, ratios de gestión, producto bruto interno (PBI) en Perú para los años de investigación, y todos ellos basados en el sector textil desde 2014 hasta el 2018.

2.2 Estado de la Cuestión

La presente investigación nació de un planteamiento de problema anteriormente mencionado, el cual nos llevó a querer investigar el impacto de la rotación de inventarios en el sector textil. La situación actual de este tema a tratar tiene una brecha de conocimiento a investigar, puesto que no existen otras tesis o materia de investigación que desarrolle

directamente el tema seleccionado en este sector. Por ello, se ha trabajado con los conceptos contables ya conocidos y se ha investigado el impacto sobre estas dimensiones, con la finalidad de que, tanto empresarios como futuros investigadores, puedan aprovechar esta investigación y les sirva como sustento o conocimiento para las mejoras respectivas, así como obtener los resultados esperados.

2.3 Planteamiento del Problema

El sector textil en el Perú es uno de los principales motivos de desarrollo económico a nivel nacional. Además de contribuir en el 7.2% del PBI nacional en el año de estudio 2018, como lo indicamos en la introducción de la presente investigación, también la industria es de gran relevancia por los distintos aportes que brinda. Según la tesis digital *Optimización del cálculo de recursos productivos para cotización en una empresa de confecciones*, de la UNMSM, el sector textil es altamente integrado y generador de empleo, ya que genera demanda a otros sectores del país también, tal como la ganadería, la agricultura, la industria plástica y de químicos, etc.

Por ello, para beneficio de la economía nacional, se espera continúe el crecimiento de este importante sector, gracias a la ayuda de la elevación de exportaciones, así como de obtención de utilidades de las mismas empresas textiles, que será alcanzado por el gran número de ingresos por ventas y la reducción máxima de costos posibles al aprovechar todos los recursos de manera óptima.

Dicho esto, cabe mencionar que estos parámetros influirán directamente en la rentabilidad de las empresas, pues un mal manejo de inventarios o mantener el stock sin rotación es indicador de asumir costos, tanto de producción y almacenamiento, sin necesariamente estar alcanzando los niveles esperados de ganancias; además de estar

expuestos a una potencial desvalorización o deterioro de los mismos inventarios. Vale decir, no se alcanzará un beneficio económico con los recursos que la propia empresa posee.

Por ende, en esta investigación se plantea una problemática que pueda contribuir y responder a la optimización de recursos del sector, con la finalidad de su prosperidad y crecimiento. Después de gratas conversaciones con empresarios del sector, se determinó que un problema claro es la falta de rotación de inventarios para el negociante textil, pues le genera pérdida el no dar movimiento esperado a su producción y no obtener la demanda que se proyectó para el periodo.

En conclusión, según estas deficiencias se han planteado los siguientes problemas en esta tesis, las cuales han sido consideradas de mayor impacto para la industria textil y el tema de investigación abordado.

2.3.1 Problema General

¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en la rentabilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?

2.3.2 Problemas Específicos

P1. ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en la liquidez de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?

P2. ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en la utilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?

P3. ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en el margen operativo de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?

2.4 Objetivos

2.4.1 Objetivo General

Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en la rentabilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

2.4.2 Objetivos Específicos

Objetivo Específico 1

Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en la liquidez de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Objetivo Específico 2

Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en la utilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Objetivo Específico 3

Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en el margen operativo de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

2.5 Hipótesis

2.5.1 Hipótesis General

HG: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor rentabilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Ho: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica una mayor rentabilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

2.5.2 Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica 1

HE1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor liquidez en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Ho1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica una mayor liquidez en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Hipótesis Específica 2

HE2: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor utilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Ho2: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica una mayor utilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Hipótesis Específica 3

HE3: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica un mayor margen operativo en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Ho3: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica un mayor margen operativo en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018

Capítulo III – Metodología de la Investigación

El tercer capítulo de esta investigación pretende plantear la metodología a utilizar para poder demostrar tanto las hipótesis como objetivos establecidos que responden a la pregunta de investigación y problema planteado.

Para diseñar una metodología se tienen varios pasos y subtemas que señalan distintos autores deben aplicarse a la investigación para poder elaborar la misma.

Además, los métodos que se elijan dependen mucho del tipo de investigación que se plantea en cada trabajo, de su tema, hipótesis, preguntas, etc. Mencionado todo lo anterior, podemos desglosar los distintos subtemas:

3.1 Nivel de Investigación

Según indica Hernández, Fernández y Baptista (2014), existen cuatro tipos de investigación:

- ✓ **Investigación Exploratoria**, esta investigación se da cuando se refiere un tema poco estudiado o no tan profundamente. También, puede haberse estudiado, pero se mantienen aún muchas preguntas al respecto. Se puede decir también que, puede haber solo ideas vagas del problema de estudio y lo que ahora se requiere es investigar con nuevas perspectivas. Además, el tema no presenta antecedentes.
- ✓ **Investigación Descriptiva**, se da cuando la investigación que se realizará es para describir propiedades, características o distintas variables de un grupo de personas, empresas, comunidades, etc. Se puede realizar un análisis de las mismas, tendencias y más, mas no se va a analizar la relación entre ellas.

- ✓ **Investigación Correlacional**, es aquella investigación que busca demostrar el grado de relación que hay entre una variable y otra. Es decir, determina si hay un grado de asociación entre dos o más conceptos analizados. Para esta evaluación, un estudio correlacional mide cada variable y las cuantifica para establecer si existe vinculación alguna.
- ✓ **Investigación Explicativa**, tal como su nombre lo dice busca explicar y responder la relación entre dos variables y cuáles son las causas que lo realizan, dar a conocer el por qué se está dando un suceso. Este estudio va mucho más allá de simplemente describir las variables. Este tipo de investigación es más profunda al explicar el motivo de relación de dos o más variables.

Este trabajo investigativo es de carácter explicativo, ya que, como su nombre mismo lo dice, pretende explicar cuál es el impacto de la rotación de inventarios en la rentabilidad de empresas pertenecientes al sector textil confecciones dentro de Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

3.2 Diseño de la Investigación

Según indica Hernández, Fernández y Baptista (2014), el diseño de la estrategia por utilizar para obtener respuesta al problema planteado.

La investigación se puede clasificar en dos tipos de diseño:

- ✓ **Diseño de Investigación Experimental**, es aquel diseño donde existen una o más variables independientes, investigarlas y ver qué consecuencias conllevarán en las variables dependientes. Es decir, los diseños experimentales se utilizan cuando el investigador quiere un posible efecto de una causa que se manipula.

- ✓ **Diseño de Investigación No Experimental**, son aquellos estudios que se realizan sin que se manipulen las variables y no se modifican intencionalmente para ver efecto en otras variables. Por el contrario, este estudio se observan situaciones ya existentes no provocadas intencionalmente. En este tipo de estudio, las variables independientes acontecen sin que se tenga control sobre las mismas.

A su vez, según indica Hernández, Fernández y Baptista (2014), el diseño no experimental se subdivide en distintos tipos, pero para la presente investigación se utilizará el siguiente:

Transeccional o Transversal, se da cuando los datos recaudados se dan en un momento determinado. Tiene como propósito describir variables y analizar su relación entre los mismos.

Para la presente investigación, se ha utilizado el diseño No experimental. Dentro de este diseño, nos encontramos en el tipo de investigación transaccional o transversal, ya que toda información recolectada fue recaudada en un momento determinado. A su vez, nos centramos en un tipo de estudio Correlacional o causal, ya que buscamos describir la relación que hay de una variable en otra, la independiente y dependiente, que en este caso son la rotación de inventarios y la rentabilidad de empresas del sector textil confecciones.

3.3 Enfoques de la investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), existen dos principales enfoques en la investigación científica: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo. Cada uno posee sus propias características.

- ✓ **Enfoque Cuantitativo**, es aquel que representa varios procesos secuenciales con la finalidad de probar algo. Utiliza la recolección de data para probar una hipótesis en base a numeraciones con el fin de probar alguna teoría. Es analítico y secuencial
- ✓ **Enfoque Cualitativo**, es aquel que establece preguntas relacionadas al tema a investigar para poder revelar ciertas dudas y dar una interpretación del estudio. Es indagatorio no necesariamente secuencial. No busca probar la hipótesis a través de datos, si no pretende recopilar información para la misma.

En tal sentido, se explica que, existe un tercer enfoque, el enfoque mixto. Este es la combinación del enfoque cuantitativo y cualitativo.

El enfoque utilizado en la presente investigación es el enfoque mixto, pues se utiliza tanto estudios cuantitativos, como las encuestas realizadas a empresarios del sector, obtenidas y tabuladas por muestreo y SPSS; así como un enfoque cualitativo, gracias a la información obtenida por entrevistas a profundidad de expertos en la materia.

Se utilizó este tipo de enfoque porque para el estudio que estamos realizando, necesario obtener toda esta data o información poder probar nuestras hipótesis y además, obtener las conclusiones que necesitaremos describir al final del presente trabajo. Ambas nos aportarán valiosa información y data que nos permitirá conocer más a profundidad temas contables del sector (a través de las entrevistas con expertos), así como el día a día en números y procedimientos de empresarios de este (a través de las encuestas).

3.4 Técnica de Recolección de Datos

3.4.1 Descripción de los instrumentos de recolección de datos

A continuación, se procede a explicar las técnicas utilizadas para recolectar los datos necesarios que nos ayudarán a probar las hipótesis y objetivo de la investigación. Como ya ha sido mencionado, el enfoque será mixto, por tanto, las técnicas de recolección también lo serán, vale decir, no solo datos numéricos o cuantitativos, como las encuestas; sino también de análisis o cualitativos, como las entrevistas a profundidad.

3.4.2 Población

Para nuestra investigación procederemos a definir la población: Es el conjunto de todos aquellos casos que tienen coincidencias con determinadas características. (Fernández y Baptista, 2014).

Teniendo en cuenta esta definición, para nuestra investigación se ha decidido contar con dos técnicas para recolectar datos de que sean de importancia de análisis. Para ello procederemos a definir la población para cada una de las técnicas. La primera población es la pareja de expertos que nos ayudarán con las entrevistas en profundidad, que es nuestra primera técnica elegida, que nos permitirán a través de sus experiencias, un mejor análisis. Por lo que, estos expertos cuentan con experiencia en el en el sector, así como también en finanzas, normas internacionales de contabilidad. Asimismo, nuestra primera población se encuentra compuesta por gerentes de las empresas auditoras señaladas a nivel mundial como “Big Four” más prestigiosas del Perú.

La segunda población se basa en nuestra segunda técnica elegida, encuestas, se determinó que serán los confeccionistas que tienen su puesto de trabajo en el emporio de Gamarra, que se encuentran ubicados en el distrito de La Victoria, la población fue

determinada según fuentes de organismos estatales, como INEI, y fuentes de interés público como el informe de Características de las empresas del Emporio Comercial de Gamarra, publicado en el año 2018.

Según el informe, la población de establecimientos dedicada a la industria manufacturera, la cual se enfoca la presente investigación, son 5759 establecimientos al finalizar el año 2017. El Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI, presentó la data de estudio especialmente enfocada al Emporio de Gamarra al finalizar el año 2017, esta data también contempla la variación porcentual de crecimiento que tuvo de un año a otro las empresas o establecimientos textiles de Gamarra. Por ello, para obtener nuestra población, hemos optado por la extrapolación de datos y tomado como referencia la variación porcentual anual que posee de 22.3% y haría una población final para el año 2018 de 7043 establecimientos, haciendo el número de 5759 establecimientos por el 1.223% de aumento para el siguiente año. Esta fue la última data fidedigna de informe de estudio otorgada por el INEI, de esta manera al extrapolarla se obtuvo el número de 7043 establecimientos como población para el año 2018.

A continuación se presenta la siguiente tabla:

Tabla 7 Distribución de Empresas según Actividad Económica en Gamarra

CUADRO N° 3.1 EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA: MICROEMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2016 - 17				
Actividad económica	2016	2017		Var. % 2017/16
		Absoluto	Porcentaje	
Total	25 497	31 176	100,0	22,3
Industrias manufactureras	4 783	5 759	18,5	20,4
Comercio al por mayor	5 066	6 155	19,7	21,5
Comercio al por menor	11 199	15 740	50,5	40,5
Actividades de servicio de comidas y bebidas	775	638	2,0	-17,7
Servicios prestados a empresas	958	960	3,1	0,2
Otras actividades 1/	2 716	1 924	6,2	-29,2

Nota: Las actividades de comercio al por mayor y menor no incluyen la venta y reparación de vehículos.
1/ Incluye construcción, transporte y comunicaciones, venta y reparación de vehículos, alojamiento y otros.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Nota: Por INEI, 2017

3.4.3 Tamaño de la muestra

Se utilizó un muestreo probabilístico, el cual, según Hernández, Fernández y Baptista (2014) es aquel en el que todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser escogidos.

3.4.3.1 Muestra Cualitativa: Entrevista a profundidad

En base a los puntos definidos anteriormente, nuestra primera técnica de recolección de datos son las entrevistas a profundidad que nos brindaron los expertos en el sector, en finanzas y en normas internacionales de contabilidad.

A continuación, presentaremos a la pareja de expertos que forman parte de nuestra muestra, estos se encuentran formados por las siguientes personas:

Expertos en Finanzas y Auditoría

1.- Juan Luis Guerra – Gerente Senior de Assurance Services en Ernst & Young

Experto en Consultoría y NIIF

2.- Jorge Vásquez Traslaviña – Gerente de Transactions Services en KPMG

3.4.3.2 Muestra Cuantitativa: Encuesta

Asimismo, según lo determinado en el punto anterior, una vez determinada la población, se ha optado por realizar un muestreo probabilístico, para que todos los elementos pertenecientes a la población que cumplen con los requisitos que se han determinado para ser parte de esta investigación, tengan la misma probabilidad de ser escogidos. Por ende, aplicando la fórmula, obtenemos que:

Figura 29. Fórmula para Cálculo de Muestra “n”

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Nota: El cuadro muestra la fórmula para el cálculo de la muestra que denominaremos “n”. Adaptado de “Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de Salud”, por Aguilar, 2012.

En donde:

Tabla 8 Muestra

N: Población	7,043
n: muestra	x
z: nivel de confianza	1.96
p; proporción poseedora	0.99
q: proporción no poseedora	0.01
d: error	5%

Aplicando la fórmula, se obtiene una muestra de $n=12$ establecimientos de Gamarra para emplear la encuesta y obtener los resultados necesarios para validar o rechazar nuestras hipótesis establecidas a esta población.

Tabla 9 Empresas Encuestadas

EMPRESAS ENCUESTADAS	ADMINISTRADORES
D'YAN SAC	YANET DÍAZ CASTRO
VM CLASSIC SAC	VANESSA APAZA MANIC
CHARITO EIRL	HILDA RAMOS
CONFECCIONES LISSETEX SAC	MAYBELLINE RODRIGUEZ
BABY RISUEÑO SAC	YOHANA BECERRA
ARMY'S SRL	ALEX DÍAZ
MARIO IRIVARREN SAC	MARIO IRIVARREN
STEPHANY COLLECTION	ROGMIX DEULACIO
TEXTIL SANTOS SAC	ENRIQUE VARGAS
FULL FABRICS SAC	DANIEL CHÁVEZ
DELIO TEXTIL SRL	CHRISTIAN NAVARRO
INSATEX SAC	JUAN REVOREDO

3.4.4 Aplicación del instrumento: Encuesta

Se decidió optar por aplicar encuestas como parte de nuestra investigación para validar las hipótesis planteadas. Para ello, se separaron distintas temáticas en las preguntas elaboradas de acuerdo con las dimensiones establecidas en la matriz de consistencias de la investigación. Se solicitó primero información de la empresa, datos tales como su nombre, antigüedad en el mercado y el cargo y nombre del encuestado. Seguido de los temas a validar, en primer lugar, la rotación de inventarios, seguido de liquidez en la empresa y finalmente preguntas de margen operativo. Esto con la finalidad de validar las hipótesis establecidas de acuerdo a cada variable. Asimismo, cada pregunta realizada fue basada en la teoría contable presentada en el marco teórico y en la relación a los temas abordados según normas y otras teorías.

3.4.5 Análisis de información

En conclusión, el análisis de la información de todos aquellos datos recolectados en los anteriores puntos, se detallarán en el Capítulo IV de desarrollo, donde se explicará y analizará cada resultado obtenido por cada variable y se probará la correlación de estas utilizando el sistema estadístico SPSS.

Capítulo IV – Desarrollo

4.1 Resultado de la Aplicación de Instrumento Cualitativo

4.1.1 Entrevistas a Profundidad

En las siguientes líneas se mostrarán los resultados obtenidos en las entrevistas a profundidad con los expertos.

4.1.1.1 Experto en Finanzas y Auditoría

- Juan Luis Guerra – Gerente Senior de Assurance Services en Ernst & Young

1. De acuerdo con las definiciones existentes ¿Cómo definiría usted el concepto de "Rentabilidad" en una compañía?

–La rentabilidad es el beneficio que los inversionistas esperan recibir como resultado de su inversión en un negocio, considerando el nivel de riesgo que están dispuestos a aceptar. La rentabilidad que dos inversionistas distintos esperan de un negocio puede ser diferente en función a su aversión al riesgo y/o sus expectativas sobre el negocio o sobre invertir en otra oportunidad (lo que se conoce como el costo de oportunidad), pero se espera que dependiendo del sector y la coyuntura los niveles de rentabilidad tampoco sean muy distantes entre estos dos inversionistas.

2. ¿Cómo se relaciona la NIC 2 con la rentabilidad de las empresas?

–La adecuada medición de los inventarios, considerando lo requerido por la NIC 2, permitirá a la empresa estimar adecuadamente el beneficio que obtiene por el negocio. Si de forma errónea considera algún concepto importante del costo de los inventarios como un gasto que no tiene relación con el Core Business los inversionistas podrían estar teniendo una mala lectura de la rentabilidad real de sus líneas de negocio.

3. ¿Qué parte de la norma está directamente relacionado con las industrias que tienen procesos de manufactura?

–Prácticamente toda la norma está relacionada al proceso de manufactura, no hay una segregación entre el tipo de proceso. Hay un acápite breve respecto al costo de los productos agrícolas, pero incluso si estos se usan luego para un proceso de manufactura, también sería de aplicación pues hay que considerar que a la producción entra la materia prima y está también debe estar apropiadamente costeadada, lo mismo que si se adquiere de un tercero para que entre al proceso productivo.

4. Siguiendo los criterios mencionados en la NIC 2, ¿Cómo se afectaría la rentabilidad de las empresas del sector textil?

–En general, y como indique hace unos momentos, considero que en cualquier industria se podría afectar el cálculo de la rentabilidad si los costos de los inventarios no son apropiadamente alocados a estos, ya que generarían una distorsión y por tanto una mala lectura de la rentabilidad.

5. ¿Existe otras normas contables que debamos tener en cuenta para la evaluación de la rotación de inventario y su impacto en la rentabilidad de las empresas confecciones textiles?

–Probablemente en la rotación de inventarios como tal no, pero en el impacto de la rentabilidad si hay normas que pueden impactar como la adecuada aplicación de la NIC 16, ya que parte de los gastos de depreciación deben ser alocados al costo de los inventarios, y si la vida útil o el costo de los activos fijos no se encuentra apropiadamente determinado, entonces generará una distorsión en el cálculo de la rentabilidad.

6. ¿Cómo afectan las mermas o desmedros, en las ventas y costos de ventas en el sector de textil (principalmente en confecciones)?

– En sectores manufactureros en general es importante considerar los niveles normales de desperdicio de materiales. Las compañías deben determinar cuál es el nivel esperado de desperdicios que se pueden generar en el proceso productivo, el cual formará parte del costo de los inventarios. No obstante, desperdicios por encima del nivel normal de producción, determinado técnicamente por las compañías, no deben formar parte del costo de los inventarios y por ende deben ser enviados directamente al gasto. Es muy importante tener en cuenta esta variable y monitorearla periódicamente.

7. ¿Cuáles son las mejores prácticas utilizadas por las empresas de confecciones textiles, en relación con la gestión de inventarios?

– Considero que las mejores prácticas que puedan tener deben ser definidas en función al tipo de producto, tipo de mercado al cual va dirigido, estacionalidad de los productos, así como enfocadas al aseguramiento de la producción de acuerdo con los niveles normales de capacidad de la planta, lo cual permitirá contar con un aprovisionamiento apropiado y evitar gastos adicionales por almacenamiento o pérdidas por obsolescencia, entre otros.

8. ¿Considera importante la capacitación del personal en este sector, para un buen manejo de los inventarios? ¿Cuál es su efecto?

– Definitivamente la capacitación del personal en cualquier proceso productivo o tarea a realizar dentro de la compañía es vital. A nivel de operarios, tenerlos bien capacitados en cómo desarrollar el proceso productivo es importante para evitar niveles anormales de desperdicios o errores que generan pérdidas a la compañía. Al nivel contable, es importante que el equipo contable tenga claro cuáles son los conceptos que deben formar parte del costo, las técnicas apropiadas de valuación de inventarios, etc., de otra manera pueden generarse

errores en los registros contables que den una mala lectura de los estados financieros y consecuentemente una mala lectura de la rentabilidad generada por la compañía.

9. En ese sentido, ¿Qué tipo capacitación es necesaria para impactar de forma positiva en la rentabilidad de las empresas de confección textil?

– Como indique, va a depender de a qué nivel nos estamos refiriendo, a nivel operativo es importante la capacitación de cómo realizar el proceso bajo estándares que minimicen errores o la generación de desperdicios, a nivel contable la actualización y reforzamiento de las normas contables.

10. ¿De no dar esta capacitación o entrenamiento, se impactaría de forma adversa la rentabilidad de estas?

– Es muy probable que exista un impacto adverso, el cual lamentablemente no se dimensionará hasta una etapa avanzada del proceso o incluso luego de el mismo, dependerá también de que tan calificado se encuentre el personal involucrado en estas tareas, y su grado de compromiso con la compañía.

11. Según su experiencia, ¿Qué acontecimientos relevantes deben tener en cuenta para un análisis de rotación de inventarios?

Los factores que considero relevantes para este tipo de análisis son:

– Durabilidad del producto, costo de mantenimiento en almacenes, localización y accesibilidad a los proveedores y poder de negociación con los mismos, las tendencias y expectativas del público efectivo respecto del tipo de productos que se fabrica o comercializa la compañía y definitivamente el desarrollo de la tecnología en el sector.

12. ¿Qué otros procesos impactarían en la gestión de inventarios con relación a la gestión de compras y diversificación de proveedores?

–La gestión de aprovisionamiento es clave, identificar el stock apropiado el cual puede variar dependiendo de la estacionalidad del producto y de los cambios en las preferencias y necesidades del cliente. Al respecto, conocer al cliente es importante pues nos da una buena lectura de lo que necesita y de cómo podríamos cubrir sus expectativas, las cuales, dependiendo del tipo de producto, y con la alta variedad que tenemos hoy en día en el mercado, cambio en tendencias etc., puede ser un factor clave para la continuidad del negocio inclusive. La aplicación del Business Intelligence para tener una mejor idea de las tendencias y preferencias del cliente es una herramienta importante hoy en día, y también para evaluar los patrones de la producción de la empresa misma, a fin de optimizar diversos procesos dentro de la cadena de aprovisionamiento y de valor.

13. Bajo ese contexto y en base a los inventarios, ¿Cuáles son los ratios que se deberían tomar en cuenta para tener un análisis de rentabilidad?

–La rotación periódica de inventarios definitivamente es el primero, pero no debemos perder de vista la rotación de cuentas por cobrar, no sirve vender más si no estamos cobrando pues esto nos puede generar gastos financieros que la compañía deberá asumir para continuar con la producción hasta recibir los fondos producto de las ventas. Los ratios de desperdicios normales también pueden ser importantes si usualmente la compañía opera ligeramente por encima de su capacidad normal, ya que en cualquier momento podría encontrarse con niveles anormales de desperdicios o mermas que deberán ser considerados en otra línea de los estados financieros, y no como parte del costo de los inventarios. La rentabilidad por producto o línea de negocio también es importante, a fin de saber si efectivamente todos los productos están aportando a la compañía o si alguno está generando pérdida que se cubre

con la ganancia de otros productos, esto sirve para tomar medidas como mejoras de procesos o incluso evaluar la continuidad del producto o línea de negocio.

14. ¿Qué opinión tiene sobre el control y gestión en los almacenes en este tipo de empresas?

– En general, es importante un adecuado control y gestión de los almacenes, tanto si son propios como de terceros, ya que se debe tener claro lo que ingresa y lo que sale, si se cuenta con el stock apropiado para cubrir la demanda, la facilidad y rapidez con la que se pueda conseguir la materia prima, o las previsiones futuras para hacer los requerimientos de material de forma oportuna, entre otros temas.

15. ¿Considera que una buena gestión de inventarios es determinante para optimizar las ventas y por ende obtener rentabilidad?

– Definitivamente, mantener un inventario mucho tiempo en un almacén, por ejemplo, puede generar costos adicionales por almacenamiento, los productos pueden estar sujetos a obsolescencia si no rotan rápidamente y eso generará vender a menor valor o incluso perder dinero, lo que de todas maneras afectará la rentabilidad.

16. En relación con un proyecto de crecimiento o expansión del negocio, ¿cómo impacta esto en la rotación de inventarios y la rentabilidad? ¿Qué criterios deberían considerarse?

– Es importante considerar cual será el nivel de capacidad normal, de qué forma se estima llegar al mismo y el tratamiento contable de los costos cuando se encuentran por debajo de la capacidad normal. Asimismo, estas previsiones permitirán también un apropiado planeamiento del aprovisionamiento de insumos, que optimice, a su vez, los costos de almacenamiento y los requerimientos oportunos a fin de cubrir la demanda y mantener la operatividad de la planta según las estimaciones realizadas por la Gerencia, lo

cual contribuirá a mantenerse dentro de los niveles de rentabilidad esperados, de acuerdo con dichas provisiones.

17. ¿Qué tipo de gastos recurrentes son tomados en cuenta por las empresas textiles, que generan gran impacto en la rentabilidad?

– Para las empresas del sector productivo, en general, los gastos de personal (mano de obra directa) y los gastos de depreciación de los activos asociados directamente al proceso productivo son lo que pueden generar gran impacto en la rentabilidad. No obstante, no hay que dejar de lado los costos indirectos de fabricación pues en estos casos y dependiendo de la complejidad del proceso, se deben determinar drivers de asignación apropiados a fin de evitar una sub o sobre valuación de los inventarios y consecuentemente una mala lectura de la rentabilidad.

18. ¿Qué recomendaciones brindaría a las empresas textiles para una eficiente gestión de inventarios con impacto en la rentabilidad?

– Definitivamente es importante tener en cuenta un adecuado control de inventarios, por lo que comente hace un momento, y determinar el aprovisionamiento apropiado para cubrir la demanda que optimice el uso de recursos tales como costos de almacenamiento, aprovechamiento de descuentos por volumen y evitar pagos adicionales por compras de último minuto. En adición a ello, sumaría el control de desperdicios para lo cual es importante evaluar el desarrollo del proceso productivo e identificar situaciones que individualmente parecen inateriales pero que en conjunto y a lo largo del año pueden significar un valor importante que estaría mermando su rentabilidad.

4.1.1.2 Experto en Consultoría y NIIF

- Jorge Vásquez Traslaviña – Gerente de Transactions Services en KPMG

1. De acuerdo con las definiciones existentes ¿Cómo definiría usted el concepto de "Rentabilidad" en una compañía?

–La rentabilidad es la capacidad de la compañía para generar los beneficios suficientes, en relación con sus ventas, activos o recursos propios y que ésta sea sostenible en el tiempo. Se mide como las utilidades que generan determinados recursos (utilidad/activos o utilidad/patrimonio). Se usa como un indicador básico para la evaluación de la gestión de las compañías, se espera que este indicador sea siempre mayor a 1.

2. ¿Cómo se relaciona la NIC 2 con la rentabilidad de las empresas?

–La NIC 2 establece los lineamientos para el reconocimiento, medición y revelaciones relacionadas con los inventarios. La NIC 2 influye en la rentabilidad de las compañías en la forma en que se valorizan los inventarios (método de valuación que puedes ser PEPS, promedio o identificación específica) y como éstas pasan al resultado del ejercicio una vez que son vendidas.

3. ¿Qué parte de la norma está directamente relacionado con las industrias que tienen procesos de manufactura?

–La norma tiene una sección específica sobre los costos de transformación, en los párrafos 12, 13 y 14. A continuación, de forma resumida la norma (NIC 2) nos dice lo siguiente:

- Párrafo 12: “Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de

forma sistemática, de los costos indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados.”

- Párrafo 13: “El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.”
- Párrafo 14: “El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos.”

4. Siguiendo los criterios mencionados en la NIC 2, ¿Cómo se afectaría la rentabilidad de las empresas del sector textil?

–Influye de distintas maneras, la NIC 2 te permite determinar los costos de la producción y por lo tanto conocer los costos unitarios de los productos, lo cual a su vez permitirá a la compañía establecer los precios, determinar los márgenes que podría manejar para cada producto y calcular una rentabilidad estimada para establecer estrategias comerciales.

5. ¿Existe otras normas contables que debamos tener en cuenta para la evaluación de la rotación de inventario y su impacto en la rentabilidad de las empresas confecciones textiles?

–La rotación de los inventarios se determina considerando los saldos de inventarios y de los costos de ventas, ambos conceptos están dentro del alcance de la norma, en el caso de

la rentabilidad adicionalmente se podrían considerar otros conceptos de gastos relacionados con las normas de: deterioro de activos, contingencias, instrumentos financieros, propiedades planta y equipos, intangibles, entre otros.

6. ¿Cómo afectan las mermas o desmedros, en las ventas y costos de ventas en el sector de textil (principalmente en confecciones)?

–Las mermas o desmedros son parte normal del proceso productivo, sin embargo, éstas deben ser medidas adecuadamente y tomar las acciones pertinentes a fin de que éstas no se incrementen fuera de su rango normal y ocasionen pérdidas adicionales y afecten la rentabilidad de la compañía.

7. ¿Cuáles son las mejores prácticas utilizadas por las empresas de confecciones textiles, en relación con la gestión de inventarios?

–Existen diversas prácticas para la gestión de inventarios que podrían aplicarse, una de ellas es el “Just in time”, que tiene como fin evitar mantener existencias por tiempos perentorios, los cuales son nocivos para las finanzas, ya que generan mermas en las ganancias y promueven la ineficiencia, desarrollar este sistema permite obtener mayores beneficios que pueden ser transmitidos a toda la compañía.

8. ¿Considera importante la capacitación del personal en este sector, para un buen manejo de los inventarios? ¿Cuál es su efecto?

–Es muy importante que el personal que manipula y tiene contacto directo con los inventarios conozca las mejores prácticas y que se involucre en su difusión y aplicación en su trabajo diario, tiene un efecto directo en la rentabilidad de la compañía, generándose ahorros importantes y haciendo más eficiente la cadena de producción.

9. En ese sentido, ¿Qué tipo capacitación es necesaria para impactar de forma positiva en la rentabilidad de las empresas de confección textil?

–Se debe dar una capacitación intensiva y permanente, asimismo reconocer los logros obtenidos en ahorros y rentabilidad al personal para que se internalice en todos los trabajadores. Asimismo, incluir el manejo de herramientas informáticas para el control y gestión de los inventarios.

10. ¿De no dar esta capacitación o entrenamiento, se impactaría de forma adversa la rentabilidad de estas?

–Por supuesto, hay un efecto directo en la rentabilidad, las pérdidas y excesos de gastos por el desconocimiento de las mejores prácticas tienen un impacto económico significativo.

11. Según su experiencia, ¿Qué acontecimientos relevantes deben tener en cuenta para un análisis de rotación de inventarios?

–Lanzamiento de nuevos productos, apertura de nuevas tiendas, cambios en las políticas o estimaciones contables.

12. ¿Qué otros procesos impactarían en la gestión de inventarios con relación a la gestión de compras y diversificación de proveedores?

–Impactaría directamente en el costo y disponibilidad de los materiales y suministros, obtener productos de mejor calidad, así como también un impacto en los flujos de caja, al poder negociarse mejores condiciones de pago, que sean favorables a la compañía.

13. Bajo ese contexto y en base a los inventarios, ¿Cuáles son los ratios que se deberían tomar en cuenta para tener un análisis de rentabilidad?

– Los ratios de rentabilidad deben medirse en términos de la utilidad bruta obtenida y de la utilidad operativa para medir el efecto directo de la gestión en la rentabilidad.

14. ¿Qué opinión tiene sobre el control y gestión en los almacenes en este tipo de empresas?

– Es fundamental, un control y gestión de almacenes inadecuado o ausente puede provocar que la compañía no cuente con materia prima suficiente, afectando directamente a la productividad (tiempos ociosos), stocks en exceso, pérdidas superiores al rango normal de producción, mayores gastos de almacenamiento, incumplimiento de las entregas a los clientes, etc.

15. ¿Considera que una buena gestión de inventarios es determinante para optimizar las ventas y por ende obtener rentabilidad?

– Por supuesto, una buena gestión de almacenes ayudará a tener las materias primas disponibles, los despachos oportunamente enviados, control de los stocks, disminución de gastos de almacenaje, de pérdidas, mermas, los cuales influyen de manera y significativa en la rentabilidad de la compañía.

16. En relación con un proyecto de crecimiento o expansión del negocio, ¿cómo impacta esto en la rotación de inventarios y la rentabilidad? ¿Qué criterios deberían considerarse?

– En ese contexto se debe ser más fino en la evaluación de la rentabilidad y tratar de desagregar los efectos del crecimiento o expansión del ratio de rentabilidad.

17. ¿Qué tipo de gastos recurrentes son tomados en cuenta por las empresas textiles, que generan gran impacto en la rentabilidad?

– Los principales gastos recurrentes son la materia prima y suministros, la planilla de trabajadores, así como también los gastos de mantenimiento de la maquinaria.

18. ¿Qué recomendaciones brindaría a las empresas textiles para una eficiente gestión de inventarios con impacto en la rentabilidad?

– Evaluar la situación actual y de ser necesario hacer ajustes o establecer nuevos procedimientos para un correcto y eficaz manejo del inventario que anticipe la demanda de los nuevos requerimientos, evitando de esta manera que se adquieran materiales en exceso o exista falta de estos.

– Realizar una revisión de aquellos activos inmovilizados o de poco uso para posible asignación de actividades que brinden mayores ingresos a la empresa.

– Efectuar capacitaciones continuas para el personal de almacén sobre la utilización adecuada de los sistemas informáticos que permitan el registro oportuno y actualizado de los materiales, evitando de esta forma retrasos en los pedidos o ventas de materiales inexistentes, así como posibles devoluciones.

– Implementar procedimientos de control o de auditoría interna que monitoreen constantemente los ratios e indicadores relacionados con los inventarios y su rentabilidad en el negocio.

4.2 Resultado de Aplicación Instrumento Cuantitativo

4.2.1 Encuestas

A continuación, se presenta cada gráfico obtenido por pregunta realizada en la encuesta

4.2.1.1 Criterio de selección de empresas encuestadas

Una vez obtenida la muestra de 12 empresas, fuimos al Emporio Comercial de Gamarra en busca de aquellas doce empresas que cumplan las características que necesitábamos para dar sustento y validar la investigación, así como comprobar cada una de las hipótesis.

El criterio para seleccionarlas fue, para empezar, las empresas debían ser confeccionistas o manufactureras, no solo venta de textiles. Fuimos en busca de aquellas empresas que, aparte de contar con un puesto de atención, tenían un taller y maquinarias en donde elaboren sus propias prendas o telas, solo ellas podían apoyarnos para responder la encuesta de esta investigación, ya que nuestra investigación se basa en la rotación de inventarios para empresas que confeccionen textil. Además, que cuenten con inventario, almacén y se encuentre el dueño, administrador o contador para que nos proporcione la información fidedigna y certera para poder probar las hipótesis.

Respecto a las preguntas, estas han sido agrupadas según los temas y dimensiones tratados en la matriz de consistencia. Tenemos una variable independiente que es la rotación de inventarios, las preguntas que abarquen este tema estarán destinadas a responder los 3 objetivos específicos, pues estas preguntas serán agrupadas en tabulación Excel para introducir al SPSS y ver qué tanto impacto tiene esta variable en cada una de las 3 dimensiones que especifica cada objetivo, que son liquidez, utilidad y margen operativo.

Cada una de estas dimensiones también tiene su grupo de preguntas para introducir la agrupación dentro del SPSS. De tal manera que:

Pregunta: Nombre de las empresas encuestadas

EMPRESAS ENCUESTADAS	ADMINISTRADORES
D'YAN SAC	YANET DÍAZ CASTRO
VM CLASSIC SAC	VANESSA APAZA MANIC
CHARITO EIRL	HILDA RAMOS
CONFECCIONES LISSETEX SAC	MAYBELLINE RODRIGUEZ
BABY RISUEÑO SAC	YOHANA BECERRA
ARMY'S SRL	ALEX DÍAZ
MARIO IRIVARREN SAC	MARIO IRIVARREN
STEPHANY COLLECTION	ROGMIX DEULACIO
TEXTIL SANTOS SAC	ENRIQUE VARGAS
FULL FABRICS SAC	DANIEL CHÁVEZ
DELIO TEXTIL SRL	CHRISTIAN NAVARRO
INSATEX SAC	JUAN REVOREDO

A continuación se muestra el diagrama del criterio de agrupación de las preguntas que van a ser realizadas en las encuestas, según las variables de la investigación.

Figura 30. Agrupación de Preguntas según variables, Elaboración Propia

Nota: El cuadro muestra el Diagrama de la Agrupación de Preguntas respecto a las Variables. Elaboración Propia, 2020.

A continuación, se muestran las preguntas que son parte de la encuesta realizada a las empresas y sus gráficas:

Pregunta: Ubicación de la empresa

Figura 31. Pregunta Ubicación de la empresa

Nota: La gráfica muestra el porcentaje de la Ubicación en donde se encuentran las empresas encuestadas. Elaboración Propia, 2020.

Se puede observar que todas las empresas encuestadas fueron de Lima Centro, pues la encuesta se realizó en el emporio de Gamarra.

Pregunta: Antigüedad de la empresa

Figura 32. Pregunta Antigüedad de la empresa

Nota: La gráfica muestra los porcentajes en que se encuentran distribuidos los años de Antigüedad que tienen las empresas encuestadas. Elaboración Propia, 2020.

El 66.7% de las empresas encuestadas tienen más de 5 años de antigüedad en el mercado. Esto lo tomamos como un beneficio y mayor aporte para las respuestas brindadas en la encuesta, ya que la mayoría de las empresas cuenta con años de experiencia en la industria y puede darnos certeza de los problemas que puedan perjudicarlos para no obtener los resultados esperados.

A continuación, se muestran las preguntas realizadas y los resultados obtenidos por los encuestados. En esta primera parte se determinó que:

1. Nunca
2. Raramente
3. Ocasionalmente
4. Frecuentemente
5. Siempre

Pregunta 1: Realiza usted algún control de sus inventarios – OE1, OE2, OE3

Figura 33. Pregunta 1

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 1. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados indicaron que frecuentemente realizan un control a sus inventarios, mientras que solo un 16.7% lo realizan siempre. El otro 33.3% lo realiza ocasionalmente. Esta pregunta está específicamente relacionada a nuestra variable independiente, la rotación de inventarios, dentro de la dimensión 2 como podemos observar en la matriz de consistencia, la mayor parte de encuestados sí tiene un control de inventarios frecuente que les permite llevar una mejor gestión de los mismos y aprovechar sus recursos al máximo, para evitar pérdidas.

Pregunta 2: Cree usted que la rotación de su inventario final (confecciones) es primordial para obtener las ganancias que espera – OE1, OE2, OE3

Figura 34. Pregunta 2

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 2. Elaboración Propia, 2020.

El 58.3% de encuestados creen que la rotación de inventario final es primordial para obtener las ganancias que espera. Otro 33.3% cree que ocasionalmente. Nos indica que casi todos los encuestados prioriza la rotación de inventarios, nuestra variable independiente, como fuente relevante para obtener las ganancias que requieren. Por ello, certifica la importancia del tema a investigar, pues demuestra que he aquí un cuello de botella que pueda perjudicar su rentabilidad, que es el no rotar el inventario como debería.

Pregunta 3: Cree usted que los insumos que compra para producir deben ser aprovechados, de ser posible, en su totalidad – OE1, OE2, OE3

Figura 35. Pregunta 3

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 3. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados creen que los insumos que compran deben ser aprovechados en su totalidad frecuentemente y el otro 50% cree que siempre. Nos indica nuevamente respecto a la rotación de inventarios, las 3 dimensiones, pues los empresarios creen que los insumos deben de ser aprovechados en su totalidad, vale decir, que no haya gran número de mermas y esto se lograría con una buena gestión y planificación de los mismos.

Pregunta 4: Ha observado algún caso donde se desperdicie la materia comprada o haya un mal aprovechamiento de recursos – OE1, OE2, OE3

Figura 36. Pregunta 4

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 4. Elaboración Propia, 2020.

El 41.7% de encuestados indica que frecuentemente ha existido un mal aprovechamiento de recursos o desperdicio de los mismos. Mientras que otro 25% indica que siempre y ocasionalmente. Quiere decir que la mayor parte de encuestados acepta tener mermas o desmedros, lo que le genera una pérdida dentro del periodo en el que incurre, este gasto o mal aprovechamiento de recursos perjudica la rentabilidad que podría esperar. Refiere a la dimensión 1 mermas y desmedros de la variable rotación de inventarios.

Pregunta 5: Ha observado algún caso donde los bienes finales confeccionados no lleguen a venderse – OE1, OE2, OE3

Figura 37. Pregunta 5

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 5. Elaboración Propia, 2020.

El 66.7% de encuestados indica que frecuentemente ha visto que los bienes finales confeccionados no hayan sido vendidos, mientras que alarmantemente un 16.7% indica que siempre sucede. Todos los encuestados han tenido pérdidas por no llegar a vender el inventario, lo que indica no haber tenido tal vez una planificación o presupuesto determinado, tal como refiere la dimensión 3; o en casos alternos, haber ocurrido algún acontecimiento externo macroeconómico como estacionalidad o desastres que puedan haber hecho estancar y stockear la mercadería. Pero, omitiendo lo último mencionado, contablemente indicaría una mala planificación o poca capacidad de gestión del inventario.

Pregunta 6: Considera usted que la liquidez en su empresa es vital para considerarla rentable – OE1

Figura 38. Pregunta 6

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 6. Elaboración Propia, 2020.

El 58.3% de encuestados considera que siempre es vital tener liquidez para poder ser rentables, mientras que el 41.7% considera que frecuentemente sí. Todos los encuestados responden que la liquidez es primordial para poder obtener la rentabilidad esperada, conversando con los mismos administradores nos relataban que a veces la falta de liquidez

es lo que les impide poder cumplir con el presupuesto o planificación que quisieran. Esto responde directamente a la dimensión 1 de liquidez de la variable dependiente rentabilidad.

Pregunta 7: Considera que la rotación de inventarios influye en la generación de liquidez a la empresa – OE1

Figura 39. Pregunta 7

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 7. Elaboración Propia, 2020.

El 91.7% de encuestados considera que la rotación de inventarios siempre influye en la generación de liquidez para su empresa. Y pues, el rotar el inventario genera los ingresos de las empresas, las ventas, las mismas que, independientemente de su forma de cobranza, es lo que brindará el efectivo necesario para tener liquidez en el periodo en que se incurra. Dicho esto, se responde a la dimensión 1 de liquidez dentro de la variable dependiente de rentabilidad.

Pregunta 8: Ha tenido casos donde la liquidez en la empresa no sea suficiente para los pagos que necesita realizar en el corto plazo (hasta 1 año) – OE1

Figura 40. Pregunta 8

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 8. Elaboración Propia, 2020.

El 41.7% de encuestados respondió que frecuentemente ha tenido algún problema de liquidez para cumplir con sus pagos de corto plazo y 8.3% indica que siempre. El resto considera que raramente u ocasionalmente. Algunos de los encuestados sí tuvieron problemas de liquidez para hacer frente a sus deudas de corto plazo, se determina la relevancia de la dimensión 1 de liquidez para cada empresa.

Pregunta 9: Cree usted que al solicitar financiamiento (Ejemplo: préstamo bancario) como persona jurídica, tendría algún tipo de inconveniente – OE1

Figura 41. Pregunta 9

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 9. Elaboración Propia, 2020.

En esta pregunta la gran mayoría considera que no tendría problema o solo ocasionalmente al solicitar financiamiento. Esta pregunta también hace referencia a la liquidez que pueda poseer la empresa, por ende, responde también a la dimensión de liquidez de la variable rentabilidad. El hecho de considerar tener ocasionalmente algún inconveniente, nos indica que no hay certeza de si, al finalizar el periodo, se cumplirá los objetivos trazados, o se alcanzará la rentabilidad esperada que pueda ser muestra para el banco de ser sujeto de crédito.

Pregunta 10: Tener liquidez le permite a le empresa manejar mejor sus inventarios – OE1

Figura 42. Pregunta 10

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 10. Elaboración Propia, 2020.

El 66.7% de encuestados considera que tener liquidez frecuentemente les sería útil para manejar mejor sus inventarios, mientras que el 25% considera que siempre. La mayoría de encuestados cree que sí la liquidez permite manejarlos mejor, porque el tener efectivo te da la facilidad de volver a invertir, asumir gastos de almacenaje, poder hacer incluso, pronósticos de venta o estudios de mercado que faciliten saber cuánto producir. En conclusión, tener liquidez les permite a los empresarios mayores facilidades de control de inventarios, por ende, responde a la dimensión 2 de la variable independiente, gestión de inventarios; y a la dimensión 1 de la variable dependiente, liquidez.

Pregunta 11: Considera usted que su empresa es tan rentable como esperaba –
OE2

Figura 43. Pregunta 11

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 11. Elaboración Propia, 2020.

El 58.3% de encuestados cree frecuentemente que su empresa es tan rentable como esperaba, pero el otro 41.7% considera que ocasionalmente lo es. Esta data es relevante para nuestra investigación, pues vemos que ningún encuestado considera que siempre alcanza la rentabilidad que esperaba. Esto nos conlleva a investigar cuál es la problemática que dificulta alcanzar los objetivos que cada empresa se traza. Uno de ellos, es nuestro tema de investigación, lo que ha sido justificado en el planteamiento del problema, capítulo 2 de la presente investigación.

Pregunta 12: Conoce usted el punto de inflexión ("cuello de botella" o problema) en su empresa que lo esté perjudicando para no obtener las ganancias esperadas – OE2

Figura 44. Pregunta 12

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 12. Elaboración Propia, 2020.

El 41.7% de encuestados indica que ocasionalmente conoce el punto de inflexión en su negocio que pueda estar perjudicando su ganancia. Solo el 16.7% y 8.3% cree saber frecuentemente o siempre cuál es el punto de inflexión. Mientras que el 33.3% raramente sabe cuál es el cuello de botella o problema. Esto nos demuestra que gran parte de encuestados no sabe la razón que estaría dificultando alcanzar los objetivos que espera. En temas contables y administrativos, no conoce el punto de inflexión de la cadena que pueda perjudicar ser rentable u obtener ganancias.

Pregunta 13: Considera usted que sus ventas han aumentado en los últimos 6 meses – OE2

Figura 45. Pregunta 13

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 13. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que ocasionalmente sus ventas aumentan en los últimos 6 meses, otro 33.3% solo frecuentemente, pero nadie respondió que siempre. Los empresarios textiles consideran que ocasionalmente aumentan sus ventas cada 6 meses, lo que nos demuestra una incertidumbre constante en el mercado.

Pregunta 14: Considera usted importante realizar análisis financieros que permitan conocer la rentabilidad de la empresa – OE2

Figura 46. Pregunta 14

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 14. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que siempre será importante realizar análisis de estados financieros para poder conocer la rentabilidad de la empresa, la otra mayoría considera que debe ser frecuentemente. Es importante destacar el reconocimiento que le da el empresario textil a conocer su realidad financiera y destaca la importancia de los resultados contables para la empresa.

Para el siguiente rango de preguntas, se considere el nivel de relevancia, ¿En qué debería invertir la empresa principalmente? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia
3. Moderadamente importante
4. Importante
5. Muy importante

Pregunta 15: Capacitación al personal – OE3

Figura 47. Pregunta 15

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 15. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que la capacitación al personal es moderadamente importante mientras que el otro 41.7% considera que es de poca importancia. Nos demuestra que el empresario textil no gasta tanto en este aspecto de la cadena.

Pregunta 16: Publicidad en redes – OE3

Figura 48. Pregunta 16

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 16. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que la publicidad en redes es moderadamente importante e importante, mientras que el otro 41.7% considera que es de poca importancia. Solo el 8.3% cree que es muy importante. Nos demuestra que dentro del sector encuestado, no es necesario generar tanta publicidad en redes para vender, el rotar sus inventarios y venderlos proviene más de otros recursos y no de las redes publicitarias.

Pregunta 17: Comprar más materia prima al menor costo posible – OE3

Figura 49. Pregunta 17

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 17. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que comprar materia prima al menos costo posible es muy importante, mientras que el otro 50% considera que es importante. Como vemos, todos los encuestados consideran de suma relevancia obtener la materia prima al menor costo para poder alcanzar el mayor margen posible.

Pregunta 18: Mejorar procesos administrativos – OE3

Figura 50. Pregunta 18

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 18. Elaboración Propia, 2020.

El 75% de encuestados respondió que mejorar procesos administrativos es importante, mientras que el 16.7% cree que es muy importante. Solo el 8.3% considera que es moderadamente importante. Los empresarios textiles saben que el limitar procesos administrativos puede perjudicar alcanzar los resultados esperados.

Pregunta 19: Pagar mayores salarios – OE3

Figura 51. Pregunta 19

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 19. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que pagar mayores salarios es moderadamente importante, mientras que el 16.7% cree que es muy importante. Solo el 8.3% considera que es muy importante. El resto de encuestados cree que no es importante o solo poco importante. Vemos que los empresarios no priorizan sus gastos en aumentar salarios del personal, así como en capacitarlos tampoco.

Para el siguiente rango de preguntas, se consideró, de acuerdo con su nivel de relevancia, ¿Cuál considera es el objetivo más importante de la empresa? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia

3. Moderadamente importante

4. Importante

5. Muy importante

Pregunta 20: Ventas

Figura 52. Pregunta 20

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 20. Elaboración Propia, 2020.

El 75% de encuestados respondió que vender es muy importante y el principal objetivo, mientras que el 25% cree que es importante. Los empresarios respondieron que es de vital importancia vender, con obvias razones, la finalidad de toda empresa es ser lucrativa y generar ingresos. Para todos los encuestados fue importante, lo que conlleva a estar relacionado directamente con la dimensión 1, 2 y 3, dar liquidez con sus ingresos, obtener utilidad con las ventas y tener el mayor margen posible.

Pregunta 21: Ser rentable/ Obtener ganancias – OE2

Figura 53. Pregunta 21

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 21. Elaboración Propia, 2020.

El 83.3% de encuestados respondió que ser rentable y obtener ganancias es muy importante y el principal objetivo, mientras que el 16.7% cree que es importante. Todos los encuestados consideran como objetivo no solo vender, si no obtener las ganancias esperadas, es decir, la rentabilidad. Esta respuesta está relacionada directamente con la dimensión 2 de utilidad para la variable dependiente rentabilidad.

Pregunta 22: Ser reconocida

Figura 54. Pregunta 22

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 22. Elaboración Propia, 2020.

El 66.7% de encuestados respondió que ser reconocida es importante. Mientras que el 25% considera que es moderadamente importante. El 8.3% restante cree que es poco importante. Los empresarios textiles consideran que el ser reconocido les brindará alcanzar las ventas que esperan en el periodo.

Pregunta 23: Ser responsable socialmente

Figura 55. Pregunta 23

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 23. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que ser responsable socialmente es importante, el 16.7% cree que es moderadamente importante. Mientras que el 25% considera que es poco importante. El 8.3% restante cree que no es importante. Para los empresarios textiles, no es muy relevante ser responsable socialmente, si bien algunos creen que sí, consideran poco importante ser reconocidos por ello.

Pregunta 24: Tener liquidez – OE1

Figura 56. Pregunta 24

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 24. Elaboración Propia, 2020.

El 58.3% de encuestados respondió que tener liquidez es muy importante. Mientras que el otro 33.3% cree que es importante. Solo el 8.3% considera que es moderadamente importante. Esta respuesta directamente relacionada con la dimensión 1 liquidez para la variable dependiente rentabilidad. Todos los encuestados consideran que es relevante tener liquidez, por motivos ya anteriormente mencionados en preguntas anteriores.

Pregunta 25: Obtener información oportuna para saber si mi empresa es rentable y tomar la mejor decisión – OE2

Figura 57. Pregunta 25

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 25. Elaboración Propia, 2020.

El 25% de encuestados respondió que obtener información oportuna para saber si la empresa es rentable y tomar la mejor decisión es muy importante, mientras que el otro 58.3% considera que es importante. El 16.7% restante cree que es moderadamente importante. La mayoría de encuestados sabe que es importante tener la información contable a su debido tiempo para cumplir con el concepto de oportunidad, tener al alcance los estados financieros en su debido momento permitirá tomar las mejores decisiones.

Pregunta 26: Tener ventaja sobre mis principales competidores

Figura 58. Pregunta 26

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 26. Elaboración Propia, 2020.

Solo el 8.3% de encuestados respondió que tener ventaja sobre sus principales competidores es muy importante, el 25% considera que es importante. Sin embargo, la mayoría de encuestados cree que es moderadamente importante o poco importante.

Pregunta 27: Saber en qué podría ahorrar costos para tener un mayor margen –

OE3

Figura 59. Pregunta 27

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 27. Elaboración Propia, 2020.

El 50% de encuestados respondió que es muy importante saber en qué podría ahorrar para tener mayor margen de ganancia mientras que el otro 50% cree que es importante y solo 8.3% moderadamente importante. Esto nos genera data relevante para la dimensión 3 de margen operativo, los empresarios saben que deben conseguir los menores costos posibles para obtener mayor margen, y como hemos visto anteriormente, saben en qué incurrir sus gastos principales y en qué otros aspectos no lo suficiente, pues buscarán siempre cumplir con su productividad al menor costo posible, para tener mayores márgenes de ganancia; revela aquí también la eficiencia de cada empresa.

Pregunta 28: Conocer si mis productos están rotando de la manera adecuada – OE1, OE2, OE3

Figura 60. Pregunta 28

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 28. Elaboración Propia, 2020.

El 58.3% de encuestados respondió que es muy importante saber si sus productos están rotando de manera adecuada, mientras que el otro 41.7% cree que es importante. Todos los encuestados saben que conocer el ratio de rotación de inventarios será importante para saber si están vendiendo lo esperado, de cado contrario, generaría un sobre-stock. Este tema está relacionado directamente con la variable independiente rotación de inventarios.

Pregunta 29: Saber si mis ventas están aumentando o disminuyendo – OE3

Figura 61. Pregunta 29

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 29. Elaboración Propia, 2020.

El 66.7% de encuestados respondió que es muy importante saber si sus ventas están aumentando o disminuyendo, mientras que el resto con 33.3% cree que es importante. En líneas generales, todos consideran importante conocer el aumento o disminución de ventas, esta medida les dará el resultado de sus ganancias, así como del margen alcanzado. Por ello, se ha seleccionado como data partícipe para el concepto de margen dentro de la variable rentabilidad.

Pregunta 30: Con qué frecuencia realiza sus análisis financieros

Figura 62. Pregunta 30

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 30. Elaboración Propia, 2020.

Los encuestados en su mayoría con 91.7% respondió que anualmente realiza análisis de estados financieros. Esta pregunta fue fuera de escala de Likert y se realizó solo como data de aporte secundario sin estar relacionada a algún objetivo en específico. Deseábamos conocer como parte de la investigación cuán a menudo realizan análisis financieros.

Pregunta 31: Dentro del siguiente rango, Cuál es su margen aproximado de ganancia operativa por producto vendido – OE3

Figura 63. Pregunta 31

Nota: La gráfica muestra los porcentajes de los resultados obtenidos a la Pregunta 30. Elaboración Propia, 2020.

El 66.7% de encuestados respondió que su margen de ganancia operativo está entre el rango de 20 a 40%, mientras que el 25% cree que hasta un 20%. Solo el 8.3% respondió que se encuentra entre 40 a 60% su margen. Esta respuesta, nos proporciona data para el objetivo específico 3 y vemos que la mayoría de encuestados textiles tiene un margen después de gastos operativos en un rango de 20 a 40% respecto a sus ingresos. Por ello, queremos conocer cuánta implicancia tiene la rotación de inventarios para generar este margen y qué tanto impacto genera en el mismo.

4.3 Caso Práctico

4.3.1 Descripción de la Empresa

La empresa “ABC Confecciones Textiles S.A.C.” es una empresa dedicada a la confección de prendas de vestir de damas y caballeros, sus prendas básicamente están diversificadas entre pantalones (jeans y otros), polos, camisas, casacas, prendas básicas (ropa interior) entre otros

Esta empresa cuenta con un taller principal ubicado en el distrito de Cercado de Lima, donde se confeccionan los diversos tipos de prendas, además de ello, cuenta con 3 locales de venta ubicados en el Emporio de Gamarra, en el cual ofrecen en venta al por mayor y menor sus prendas de vestir.

Adicionalmente, la empresa se dedica a la confección de ropa con modelos propios, maquila, así como también a la confección de prendas de vestir para Casas de Moda, tiendas exclusivas y las principales tiendas por departamento que se encuentran en el Perú.

En el caso los servicios de confección que ofrecen a las Casas de Moda, estas sólo proporcionan los modelos a confeccionar y en este caso la compañía incluye en sus servicios las telas y accesorios a usar. Pero también existe los servicios que solo se dedican a la confección explícitamente, puesto que el cliente, trae consigo las telas y los accesorios. Este es un tipo de servicio exclusivo que ofrece la empresa.

A continuación, se presentan los Estados Financieros con lo que cuenta la empresa: El Estado de Situación Financiera y el Estado Resultados de “ABC Confecciones Textiles S.A.C.” del periodo 2018 y 2017 proporcionados por la compañía, para lograr desarrollar los análisis de rentabilidad a través de la ratio principal de nuestra investigación: Rotación de Inventarios y otros tales ratios basados en un análisis de la liquidez y gestión de almacén en la compañía para el período 2018.

Estado de Situación Financiera

Tabla 10 Estado de Situación Financiera

ABC Confecciones Textiles S.A.C.					
Estado Separado de Situación Financiera					
al 31 de Diciembre de 2018					
Expresado en soles					
	2018	2017		2018	2017
ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y Equivalente de efectivo	1,835	919	Cuentas por pagar comerciales	1,666	2,201
Cuentas por cobrar comerciales, neto	950	2,853	Obligaciones financieras	798	1,059
Inventarios	3,590	3,489	Otras cuentas por pagar	250	405
Total Activo Corriente	6,375	7,261	Total Pasivo Corriente	2,714	3,665
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Propiedad, planta y equipo, neto	7,940	6,360	Obligaciones financieras	1,977	1,256
Total Activo No Corriente	7,940	6,360	Total Pasivo No Corriente	1,977	1,256
TOTAL ACTIVO	14,315	13,621			
			Patrimonio		
			Capital	8,320	6,720
			Resultado del ejercicio	1,305	1,980
			Total Patrimonio	9,625	8,700
			Total Pasivo y Patrimonio	14,315	13,621

Nota: Se presenta el Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2018, proporcionado por la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C.". Elaboración propia, 2020.

-La empresa cuenta con ventas al contado y al crédito, **en el 90% de sus ingresos son por ventas al crédito y cuentan como política de cobranza 91 días** a clientes considerados “Grandes”, que son las tiendas por departamentos.

-La compañía cuenta con maquinaria propia para a la confección de prendas

-En el inicio del presente año en análisis (2018), la compañía logro obtener un préstamo, el motivo del financiamiento fue por la próxima campaña escolar e incremento de demanda de clientes.

-La empresa cuenta con proveedores que le ofrecen una política de pagos mayor a 120 días. Adicionalmente, sus proveedores con los que trabajan y ya tienen bastantes años comprando las telas y accesorios necesarios para las diversas prendas de vestir.

-En el 2018, se puede observar que la cuenta de efectivo y equivalente de efectivo aumento, puesto que el dinero del préstamo que no fue utilizado en el pago de la compra de maquinaria fue destinada a las cuentas corrientes de la compañía.

-Debido a lo mencionado en el punto anterior, es que la cuenta de propiedad, planta y equipo aumentó respecto del período anterior.

Estado de Resultados

Tabla 11 Estado de Resultados

Estado de Resultados al 31 de Diciembre de 2018 Expresado en soles	
Ventas netas	6,364,870
Costo de ventas	(4,243,246)
Margen bruto	2,121,623
Gastos administrativos	72,000
Gastos de ventas	
Vendedores	46,080
Publicidad en folletos	4,800
Locales comerciales	92,984
Total costos operativos	215,864
Margen Operativo	1,905,759
Publicidad en folletos	4,800
Locales comerciales	92,984
Total costos operativos	215,864
Margen Operativo	1,905,759
Gastos financieros (financiam)	(175,001)
Ingresos financieros (interes de ctas ahorro)	120,000
Margen antes de Impuestos	1,850,758
Impuesto a la Renta (29.5%)	(545,973)
Utilidad del Ejercicio	1,304,784

Nota: Se presenta el Estado de Resultados al 31 de Diciembre de 2018, proporcionado por la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C.". Elaboración propia, 2020.

- ✓ La compañía cuenta con 4 locales, un taller y con 3 tiendas de venta que son arrendados por la empresa. El taller se lo arriendan en USD 2500, las tiendas desde USD 500, USD 800, USD 1000 respectivamente.
- ✓ La compañía paga un sueldo mensual de S/ 960 a cada vendedor
- ✓ La compañía cuenta con un financiamiento para el año 2018 de USD 100,000 a una tasa de interés mensual de 4.33%.

4.3.2 Rotación de inventarios y otras ratios de rentabilidad

A continuación, realizaremos el caso donde hallaremos la rotación de inventarios y otras ratios de rentabilidad tomando como datos principales, los ESF de la compañía y datos adicionales consultados a miembros de la empresa.

4.3.3 Escenario Real

Se detallan los siguientes datos, que nos permitirán analizar los diversos ratios que se han establecido como parte de la investigación.

- La empresa nos indicó que confeccionan en promedio 10,000 prendas mensuales
- Los costos que se encuentran en la tabla son promediados con los diversos tipos de tela que usan para cada prenda.
- Se están considerando **las ventas al crédito el 90% de las ventas netas del año.**
- Se están considerando **las compras el 80% del costo de ventas del año**

Para los costos:

Se ha tomado en consideración, como parte principal del costo, los diversos tipos de prendas que elabora la empresa, y a su vez, los diferentes tipos de telas que se utiliza para la confección de las prendas de vestir.

A continuación, el siguiente cuadro nos muestra el detalle de lo mencionado en el párrafo anterior.

Para el Costo de Tela:

Para el cálculo del costo de la tela, se ha realizado una lista de las prendas que fabrica la empresa, así como también los metros (m^2) de tela que se estiman para su confección. Además, del valor de la compra por m^2 de tela, establecida por el proveedor, lo que nos genera un costo unitario por prenda elaborada. Para fines de nuestro caso, hemos tomado en cuenta el costo unitario promedio, para el cálculo correspondiente del Costo de Ventas.

Tabla 12 Costos unitarios para la elaboración de prendas a confeccionar

Prendas	m^2	Prendas	S/.	Prendas	Costo unit. S/.
Pantalones	1.50	Pantalones	20.00	Pantalones	30.00
Polos	1.10	Polos	13.00	Polos	14.30
Camisa	1.30	Camisa	20.00	Camisa	26.00
Otros	1.50	Otros	25.00	Otros	37.50
Casaca	1.80	Casaca	20.50	Casaca	36.90
Básica	1.10	Básica	10.00	Básica	11.00
Promedio por m^2 de tela	1.38	Promedio del precio de tela por m^2	18.08	Total Costo prom. m^2 de tela	25.95

Nota: El cuadro detalla los metros (m^2) estimados para la confección de prendas y a su vez el valor unitario. Como resultado final, se obtiene el Costo promedio por m^2 de tela. Elaboración propia, 2020.

Para los metros de tela a consumir:

De acuerdo con lo establecido por la empresa, los metros (m^2) de tela que se estimaron inicialmente, sólo lo indicado en el siguiente cuadro es lo que se consume para la confección de prendas. Bajo este contexto, los metros (m^2) de tela que se indican en el párrafo anterior, son a modo de prevención en caso de fallas.

Tabla 13 Metros (m²) de tela para la confección

Detalle por consumir	m ²
Pantalones	1.3
Polos	0.9
Camisa	1.1
Otros	1.3
Casaca	1.6
Básica	1.0
Promedio de tela m2 por consumir	1.20

Nota: El cuadro detalla los metros (m²) de tela que se que se consumen al confeccionar las prendas. Elaboración propia, 2020.

Para la producción de prendas: Mensual

Según lo mencionado por la empresa, aproximadamente se producen 10,000 prendas de vestir variadas. Es por ello, que se calcula la diferencia entre los metros (m²) de tela que se compran y se consumen. Para el caso de las telas a comprar, se considera el **Promedio por m² de tela, indicada en la tabla 12** Para el caso de las telas a consumir, se considera el **Promedio de tela m², indicada en la tabla 13**, en ambos resultados, ese multiplica por las prendas de vestir que se producen en el mes.

Tabla 14 Costos por metros de tela

Para la Producción de Prendas:		
Produccion mensual en unidades	10,000	
Detalle:	m ²	S/.
1. m2 de telas a comprar	13,833	250,153
2. m2 de telas a consumir	12,000	217,000
Dif.	1,833	33,153

Nota: El cuadro detalla Costos de los m² de tela que se usan en la producción mensual vs los metros de tela que se compran para la confección. Elaboración propia, 2020.

Para los alquileres: Mensual

Como se mencionó en los párrafos anteriores, la empresa cuenta con 3 tiendas y un taller en Emporio de Gamarra en donde venden sus prendas de vestir, estas son arrendadas a un tercero, el cual establece cuotas mensuales en moneda extranjera (dólares) por cada tienda y taller. Además, considerado el tipo de cambio establecido en el contrato de arrendamiento. Para el cálculo del Gasto de Alquiler, hemos considerado los costos unitarios por tienda y taller, luego se procedió a dividir entre las 10,000 unidades de prendas de producción mensual.

Tabla 15 Costos mensuales de alquileres en dólares

Alquiler x tienda	USD	Tipo de Cambio	Costo Total	Costo Unitario
Tienda 1	800	3.369	2,695	0.27
Tienda 2	500	3.369	1,685	0.17
Tienda 3	1,000	3.369	3,369	0.34
Taller	2,500	3.369	8,423	0.84
Total	4,800	3.369	16,171	1.62

Nota: El cuadro detalla los costos unitarios de alquiler mensuales en soles.
Elaboración propia, 2020.

Para la cuota de préstamo: Mensual

Según lo indicado por la empresa, se financiaron alrededor de noviembre – diciembre del 2017, con fines de la campaña escolar del año siguiente al préstamo. El monto del préstamo fueron 100,000 dólares, la tasa de interés mensual es de 4.33%. La cuota mensual, se encuentra de manera aproximada.

Tabla 16 Cuota mensual del préstamo en dólares

Gastos financieros	USD	Interés (%)	USD	S/.
Préstamo financiero	100,000	4.33%	4,330	14,583

Nota: El cuadro detalla los costos mensuales del préstamo en soles.
Elaboración propia, 2020.

Para el presupuesto de venta: 50% del Costo mensual

De acuerdo con lo mencionado por la empresa, cuentan con la política de estimar como presupuesto de ventas, en referencia al margen de ganancia, el 50% del costo de ventas mensual. En el siguiente cuadro se detallan los ítems que se consideran los ítems que forman para la elaboración de prendas de vestir.

Tabla 17 Presupuesto de ventas

Descripción	Unidades de Prendas Confeccionadas por Mes	Costo Unitario por Mes (S/.)	Valor de Venta por mes (S/)	Margen de Ganancia 50% del Costo	Valor de Venta (S/)
Tela	10,000	25.95	259,500	38.93	389,250
Hilos	10,000	1.00	10,000	1.50	15,000
Mano obra	10,000	2.00	20,000	3.00	30,000
Mant. Maquinaria	10,000	1.50	15,000	2.25	22,500
Servicios	10,000	0.93	9,300	1.40	13,950
Alquileres (Taller)	10,000	0.84	8,423	1.26	12,634
Merma	10,000	0.14	1,381	0.21	2,072
Otros (Deprec, etc)	10,000	3.00	30,000	4.50	45,000
Total costos confección	10,000	35.36	353,604	53.04	530,406

Nota: El cuadro detalla el valor de venta con el margen de ganancia del 50% respecto del costo de unitario mensuales. Elaboración propia, 2020.

A continuación, se procederá a calcular la variable principal de la investigación, La Rotación de Inventarios, y otros ratios de rentabilidad. Todos los datos utilizados para los cálculos siguientes se encuentran en los Estados Financieros que se presentaron al inicio del caso práctico.

4.3.3.1 Ratios de Rentabilidad

– Rotación de Inventarios

Tabla 18: Rotación de Inventarios

Rotación de Inventarios	
2018	
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	1.18

Nota: El cuadro muestra el cálculo de Rotación de inventarios para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración propia, 2020.

La rotación de inventarios es la cantidad de veces que el inventario debe ser reemplazado durante un determinado período de tiempo, generalmente un año. Uno de los indicadores más comúnmente utilizados en la gestión de inventarios.

Este indicador nos al ser mayor a 1 nos indica que 1.18 veces el inventario se convierte en dinero, el cual ha rotado para que entre el nuevo inventario.

– Análisis Dupont

Tabla 19: Análisis DuPont

Análisis Dupont			
2018			
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	X	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$
			14%

Nota: El cuadro muestra el Análisis Dupont para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración propia, 2020.

El Análisis DuPont es uno de los ratios financieros de rentabilidad más importantes en el análisis económico y operativo de una empresa. Este análisis nos indica la rentabilidad obtenida por la compañía respecto de la utilidad obtenidas sobre el patrimonio, este caso la compañía cuenta con un 14% de rentabilidad obtenida, la cual podría mejorar de acuerdo con su gestión más optima sobre planificación y presupuestos.

4.3.3.2 Ratios de Liquidez

Tabla 20: Ratios de Liquidez y Prueba Acida

Ratio de Liquidez	
2018	
$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	2.35
Prueba acida	
2018	
$\frac{(\text{Activo cte} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo cte}}$	1.03

Nota: El cuadro muestra el cálculo del Ratio de Liquidez y Prueba Acida para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración propia, 2020.

Estas ratios de liquidez nos permiten analizar cómo se encuentra nuestra empresa económicamente para poder saldar sus obligaciones a corto plazo. En este caso al ser mayor a 1, nos indica que la compañía se encuentra de manera solvente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

4.3.3.3 Ratios de Gestión

Tabla 21: Ratios de Gestión: Periodo promedio de cobro y Periodo promedio de pago

Periodo promedio de cobranza		
2018		
<i>Cuentas por cobrar</i>	<i>x 365</i>	61
<i>Ventas anuales al crédito</i>		
Periodo promedio de pago		
2018		
<i>Cuentas por pagar</i>	<i>x 365</i>	179
<i>Compras anuales al crédito</i>		

Nota: El cuadro muestra el cálculo del Ratio del Periodo promedio de cobranza y Periodo promedio de pago para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración

Para las ratios de gestión, se considera optimo que el promedio de cobranza, los días de cobro sean menores a los días de pago, puesto que corroboramos la rotación del inventario de manera rápida y la conversión en efectivo de esta misma. Lo usual es que los pagos a proveedores sean entre 90 a 120 días. En este caso vemos que la compañía cumple con los análisis a excepción del promedio de días por cobrar y por pagar, siendo esta última más del doble de los días en cobrar.

4.3.4 Escenario Subestándar

Para fines de este escenario, lo que hemos realizado es un incremento en los cotos relacionados directamente a la confección un incremento del 30%, debido a un sobre stock en la compra de la materia principal que es la tela. Lo que se desea lograr es un análisis en la variación de la rentabilidad y los otros ratios que nos permitan ver la importancia de una buena gestión de inventarios.

Para ello, en base a los nuevos datos del costo de ventas incrementados en 30%, nos causa un nuevo Estado de Resultados y por ende Estado de Situación Financiera nueva. A continuación, se muestran los estados financieros.

- ✓ Se están considerando **las ventas al contado el 90% de las ventas netas del año.**
- ✓ Se están considerando **las compras el 80% del costo de ventas del año.**

Estado de Resultados

Tabla 22 Estado de Resultados

Estado de Resultados	Valor de Venta por Año + 30% (S/.)	
Ventas Netetas	6,364,870	
Tela	4,048,200	
Hilos	156,000	
Mano obra	312,000	
Mant. Maquinaria	234,000	
Servicios	145,080	
Alquileres (Taller)	131,391	
Merma	331,528	
Otros (deprec, etc)	468,000	
Total costos confeccion	5,826,199	
Margen bruto	538,671	8%
Gastos administrativos	72,000	
Gastos de ventas		
Vendedores	46,080	
Publicidad en folletos	4,800	
Locales comerciales	92,984	
Total costos operativos	215,864	
Margen Operativo	322,806	5%
Gastos financieros (Financlam)	(175,001)	
Ingresos financieros (interes de ctas ahorro)	120,000	
Margen antes de Impuestos	267,805	4%
Impuesto a la Renta (29.5%)	(79,003)	
Utilidad del Ejercicio	188,803	3%

Nota: Se presenta el Estado de Resultados al 31 de Diciembre de 2018, añadiendo el 30% de sobre costo para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C.". Elaboración propia, 2020.

Se logra observar que los costos de ventas se han incrementado significativamente, lo cual ocasiona que el margen bruto caiga al 8% del 33% que teníamos en el escenario real.

Dentro de ellos, en el punto 3, mermas, estamos considerando el 3% de la merma que se da normalmente entre la cantidad de merma de la tela comprado y usada. Vemos que la mayor influencia en el costo de ventas anual es la cantidad de tela comprada, lo cual nos ocasiona un sobre stock en las telas, teniendo como margen de utilidad del ejercicio el 3% de las ventas.

– Estado de Situación financiera

Tabla 23 Estado de Situación Financiera detalle

Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2018 Expresado en soles					
	2018	2017		2018	2017
ACTIVO			PASIVO		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y Equivalente de efectivo	335	919	Cuentas por pagar comerciales	3,666	2,201
Cuentas por cobrar comerciales, net	950	2,853	Obligaciones financieras	1,298	1,059
Inventarios	7,590	3,489	Otras cuentas por pagar	250	405
Total Activo Corriente	8,875	7,261	Total Pasivo Corriente	5,214	3,665
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Propiedad, planta y equipo, neto	7,940	6,360	Obligaciones financieras	1,977	1,256
Total Activo No Corriente	7,940	6,360	Total Pasivo No Corriente	1,977	1,256
TOTAL ACTIVO	16,815	13,621			
			Patrimonio		
			Capital	8,320	6,720
			Resultado del ejercicio	1,305	1,980
			Total Patrimonio	9,625	8,700
			Total Pasivo y Patrimonio	16,815	13,621

Nota: Se presenta el Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2018, en el escenario Subestándar para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C.". Elaboración propia, 2020.

Se puede observar que los principales cambios se han obtenido en em el resultado del ejercicio, por la disminución de los márgenes brutos, operativos, producto del incremento el 30% en los costos y el 3% de la merma. Así como también en las cuentas de efectivo, al no

rotar el inventario se produce el sobre stock y las cuentas por cobrar aumentan, debido a la falta de cobro por parte de compañía.

Para el análisis de rentabilidad se obtuvieron las siguientes ratios:

4.3.4.1 Ratios de rentabilidad

– Rotación de Inventarios

Tabla 24: Rotación de Inventarios

Rotación de Inventarios	
2018	
$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$	0.77

Nota: El cuadro muestra el cálculo de Rotación de inventarios, Escenario Subestándar, para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración

Se observa que la rotación de inventarios se encuentra menos en lo estimado que es mayor o igual a 1. Esto se debe a la sobre compra del producto principal que es la tela, lo cual ocasiono un sobre stock en los almacenes de los inventarios, ya como producto final. Y debido a una deficiente planificación de ventas, las prendas de vestir no se vendieron en las estaciones del año correspondiente.

– Análisis Dupont

Tabla 25: Análisis DuPont

Análisis Dupont			
2018			
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$ X	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$ X	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	2%

Nota: El cuadro muestra el Análisis Dupont, Escenario Subestándar, para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración propia, 2020.

Este análisis nos indica la rentabilidad obtenida por la compañía respecto de la utilidad neta es del 2%, la rentabilidad obtenida no es la esperada puesto que el sobre stock, lo cual ocasiona que el margen disminuya significativamente. Esto se debe a una deficiente gestión en planificación de ventas, inventarios, y compras. Ya que el costo de ventas se produjo por no comprar las telas y accesorios a tiempo, lo cual nos conllevó a la empresa las compre a un mayor precio.

4.3.4.2 Ratios de Liquidez

Tabla 26: Ratios de Liquidez y Prueba Acida

Ratio de Liquidez	
2018	
<u>Activo corriente</u>	0.78
<u>Pasivo corriente</u>	
Prueba acida	
2018	
<u>(Activo cte - Inventario)</u>	0.25
<u>Pasivo cte</u>	

Nota: El cuadro muestra el cálculo del Ratio de Liquidez y Prueba Acida, Escenario Subestándar, para la empresa "ABC Confecciones Textiles S.A.C". Elaboración propia, 2020.

Respecto a la liquidez de la compañía, ha ocasionado que la empresa no se encuentre óptima para afrontar sus obligaciones a corto plazo, pues tomando una medida de control sobre sus activos e inventarios lograrán una efectiva gestión de controles de inventario.

4.3.4.3 Ratios de Gestión

Tabla 27: Ratios de Gestión: Periodo promedio de cobro y Periodo promedio de pago

Periodo promedio de cobranza		
2018		
<u>Cuentas por cobrar</u>	x 365	61
<u>Ventas anuales al crédito</u>		
Periodo promedio de pago		
2018		
<u>Cuentas por pagar</u>	x 365	130
<u>Compras anuales al crédito</u>		

Nota: El cuadro muestra el cálculo del Ratio del Periodo promedio de cobranza y Periodo promedio de pago, Escenario Subestándar, para la empresa "ABC Confecciones Textiles"

En las ratios de gestión se puede observar que a pesar del sobre stock mala planificación, aun los días de cobro son menores a los días de pago, pero tienen un caso particular, que solo cuentan con un proveedor potencial, lo cual ya no hace que la compañía cuente con una buena gestión, ya que, si existe algún contratiempo o falla por parte del proveedor, se quedarían sin el stock necesaria para afrontar sus obligaciones.

Capítulo V – Análisis de Resultados

5.1 Aplicación de Resultados

5.1.1 Resultados del Análisis Cuantitativo

Las 31 preguntas realizadas a las 12 empresas de confecciones encuestadas nos reflejan, según los resultados mostrados en el capítulo cuatro del presente trabajo de investigación, que las empresas sí consideran que la rotación de inventarios es una variable influyente para que ellos puedan generar ganancias y ser rentables en el mercado.

Como hemos visto en distintas preguntas, muchos de los administradores son conscientes de la merma y desperdicio que pueden generar al producir sus confecciones y que, muchas veces, estas no son cuantificadas, por eso, desconocen el cuello de botella donde se estuviera generando pérdidas.

Sumado a esto, una vez confeccionadas las prendas, muchas veces no logran venderse y se quedan en stock, para probablemente rematarlas o vender al mercado con la única finalidad de recuperar costos. Al ocurrir esto, saben que no tienen el efectivo o liquidez que desearían haber obtenido para poder cumplir con sus obligaciones, como pagos, financiamientos e incluso mayor inversión en análisis de procesos administrativos para evitar todo lo antes mencionado. Todos estos factores, conllevan a no generar la utilidad que ellos requieren o tal vez no la que esperaban obtener en el año, por ende, perjudica o impide alcanzar la rentabilidad que esperan en el ejercicio.

Asimismo, los encuestados hicieron un orden de relevancia de los factores que consideren importantes. Según los resultados mostrados, para ellos es mucho más importante ser rentable que simplemente vender, así como otros temas como ser reconocidos o ser responsables socialmente quedan en un segundo plano, pues la finalidad es alcanzar los

objetivos numéricos, tanto en liquidez, utilidad y rentabilidad, así como en márgenes brutos y operativos.

Según los resultados obtenidos a través del programa estadístico SPSS, todas nuestras preguntas fueron validadas por escala de Likert y tabuladas agrupadamente para coincidir con cada variable a analizar.

Análisis SPSS según escala de Likert

Según la data analizada a través del programa estadístico SPSS, se obtuvieron resultados para probar cada variable y validar las hipótesis planteadas

➤ Prueba de Alfa de Cronbach

Para medir la fiabilidad de los instrumentos utilizados en el presente trabajo de investigación, se aplica el Alfa de Cronbach para verificar la fiabilidad de los datos e instrumentos utilizados.

Tabla 28 Prueba de Alfa de Cronbach

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.

Tal como se observa, todos los datos han sido validados, al tener una muestra con un total de análisis cuantitativo de 12 encuestas realizadas.

Tabla 29 Estadísticas Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,784	29

Asimismo, según los resultados obtenidos a través del análisis de Alfa de Cronbach, con las tablas 28 y 29, al poseer un coeficiente de 0,784, es considerado como un margen excelente que garantiza la fiabilidad y certeza de la muestra para la presente investigación. Por ende, todas las pruebas de la encuesta quedan validadas.

➤ **Prueba de Chi Cuadrado**

Por otro lado, para medir la relación existente entre variables, se utiliza la prueba de chi cuadrado, para verificar si las variables son dependientes o no.

Hipótesis General

HG1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor rentabilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

H0: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica una mayor rentabilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Tabla 30 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis General

Resumen de procesamiento de casos						
	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
rotacion_inventario1 * rentabilidad	12	100,0%	0	0,0%	12	100,0%

Tabla 31 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis General

Tabla cruzada rotacion_inventario1*rentabilidad				
Recuento		rentabilidad		Total
		ocasionalmente	frecuentemente	
rotacion_inventario1	ocasionalmente	0	1	1
	frecuentemente	2	6	8
	siempre	1	2	3
Total		3	9	12

Tabla 32 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis General

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,444 ^a	2	,001
Razón de verosimilitud	,680	2	,712
Asociación lineal por lineal	,333	1	,564
N de casos válidos	12		

a. 5 casillas (83.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .25.

Como se observa, según los resultados obtenidos en las tablas 30,31 y 32, se rechaza la hipótesis nula, por lo que sí existe una relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad, ya que $p < 0.05$.

Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica 1

H1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor liquidez en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

H0: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica una mayor liquidez en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Tabla 33 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 1

Resumen de procesamiento de casos						
	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
rotacion_inventario1 * liquidez1	12	100,0%	0	0,0%	12	100,0%

Tabla 34 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 1

Tabla cruzada rotacion_inventario1*liquidez1					
Recuento		liquidez1			Total
		ocasionalmente	frecuentemente	siempre	
rotacion_inventario1	ocasionalmente	0	1	0	1
	frecuentemente	1	7	0	8
	siempre	0	2	1	3
Total		1	10	1	12

Tabla 35 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 1

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,650 ^a	4	,047
Razón de verosimilitud	3,739	4	,443
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.

Como se observa, según los resultados obtenidos en las tablas 33,34 y 35, se rechaza la hipótesis nula, por lo que sí existe una relación entre la rotación de inventarios y la liquidez, ya que $p < 0.05$.

Hipótesis Específica 2

H1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor utilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

H0: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica una mayor utilidad en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Tabla 36 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 2

Resumen de procesamiento de casos						
	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
rotacion_inventario1	12	100,0%	0	0,0%	12	100,0%
* utilidad1						

Tabla 37 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 2

Tabla cruzada rotacion_inventario1*utilidad1					
Recuento		utilidad1			Total
		ocasionalmente	frecuentemente	siempre	
rotacion_inventario1	ocasionalmente	0	1	0	1
	frecuentemente	1	7	0	8
	siempre	0	2	1	3
Total		1	10	1	12

Tabla 38 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 2

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,650 ^a	4	,023
Razón de verosimilitud	3,739	4	,443
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.

Como se observa, según los resultados obtenidos en las tablas 36,37 y 38, se rechaza la hipótesis nula, por lo que sí existe una relación entre la rotación de inventarios y la utilidad, ya que $p < 0.05$.

Hipótesis Específica 3

H1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica un mayor margen operativo en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Ho3: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios no implica un mayor margen operativo en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Tabla 39 Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 3

Resumen de procesamiento de casos						
	Válido		Casos Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
rotacion_inventario1	12	100,0%	0	0,0%	12	100,0%
* margen_operativo						

Tabla 40 Tabla Cruzada Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 3

Tabla cruzada rotacion_inventario1*margen_operativo					
Recuento		margen_operativo			Total
		de 0 a 20%	de 20 a 40%	de 40 a 60%	
rotacion_inventario1	ocasionalmente	0	1	0	1
	frecuentemente	3	4	1	8
	siempre	0	3	0	3
Total		3	8	1	12

Tabla 41 Resultados Prueba Chi Cuadrado Hipótesis Específica 3

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,000 ^a	4	,048
Razón de verosimilitud	4,186	4	,381
Asociación lineal por lineal	,091	1	,763
N de casos válidos	12		

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

Como se observa, , según los resultados obtenidos en las tablas 39,40 y 41, se rechaza la hipótesis nula, por lo que sí existe una relación entre la rotación de inventarios y el margen operativo, ya que $p < 0.05$.

➤ **Prueba de Análisis Factorial KMO y Bartlett**

Tabla 42 Prueba Factorial KMO y Bartlett

Prueba de KMO y Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,590
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	18,036
	gl	10
	Sig.	,04

Al tener un KMO de 0,590 nos indica una aceptación del análisis factorial, pues es mayor a 0.5 y cumple con lo requerido. Además, presenta Bartlett por 0,04, siendo este menor a 0,05, cumpliendo con lo requerido. Por ende, se realiza el análisis de los datos ingresados y se obtiene que:

Tabla 43 Prueba Varianza

Comunalidades		
	Inicial	Extracción
control_inventario	1,000	,719
rotación_inventario	1,000	,523
insumo_compra	1,000	,838
desperdicio_materia	1,000	,875
bienes_no_vendidos	1,000	,897
Método de extracción: análisis de componentes principales.		

Tabla 44 Prueba Varianza Factorial

Varianza total explicada						
Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	2,348	46,967	46,967	2,348	46,967	46,967
2	1,503	30,068	77,035	1,503	30,068	77,035
3	,650	13,002	90,037			
4	,348	6,965	97,002			
5	,150	2,998	100,000			
Método de extracción: análisis de componentes principales.						

Tabla 45 Matriz de Componente

Matriz de componente ^a		
	Componente	
	1	2
control_inventario	-,667	,524
rotación_inventario	-,670	,274
insumo_compra	-,185	,896
desperdicio materia	,813	,462
bienes_no_vendidos	,871	,371
Método de extracción: análisis de componentes principales.		

Según la data analizada, por los resultados obtenidos en las tablas 43,44 y 45, la variable que presenta mayor importancia para los encuestados es el desperdicio de la materia prima utilizada y la preocupación por los bienes no vendidos (sobre-stock).

De esta manera, pudimos obtener resultados para probar cada hipótesis alterna esperada. Tal indica que:

Hipótesis General: al tener un nivel de significación mayor a 0.05, prueba que la rotación de inventarios sí tiene influencia significativa en empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Hipótesis Específica 1: al tener un nivel de significación mayor a 0.05, prueba que la rotación de inventarios sí tiene influencia significativa en la liquidez de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Hipótesis Específica 2: al tener un nivel de significación mayor a 0.05, prueba que la rotación de inventarios sí tiene influencia significativa en la utilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

Hipótesis Específica 3: al tener un nivel de significación mayor a 0.05, prueba que la rotación de inventarios sí tiene influencia significativa en el margen operativo de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018.

5.1.2 Resultado del Análisis Cualitativo

Como resultados de las entrevistas a profundidad realizadas a los expertos en normas internacionales de información financiera (NIIF) y finanzas, se procederá a realizar el análisis y comentarios respectivos de las respuestas obtenidas a las 18 preguntas realizadas

a los profesionales expertos de las firmas auditoras “Big Four”, Juan Luis Guerra y Jorge Vásquez., lo cual nos ha permitido alcanzar una mejor evaluación del impacto de las variables relacionadas directamente a nuestro trabajo de investigación.

P.1 De acuerdo con las definiciones existentes ¿Cómo definiría usted el concepto de “Rentabilidad” en una compañía?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, la rentabilidad se da cuando el beneficio de los inversionistas, en base a la capacidad de generar los beneficios suficientes en relación con sus recursos propios y que sea sostenible en el tiempo considerando el nivel de riesgo que está dispuesto de aceptar. Nos permite medir la utilidad en determinados recursos, midiendo la relación utilidad-activos o utilidad-patrimonio. Este es un indicador importante para poder evaluar la gestión de la compañía. En caso de que existan inversionistas que esperen una rentabilidad distinta del negocio, dependerá del sector, y la coyuntura los niveles de rentabilidad que esperan, pero estos niveles no deberán ser muy distantes entre las dos opiniones.

P.2 ¿Cómo se relaciona la NIC 2 con la rentabilidad de las empresas?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, la NIC 2 se relaciona con la rentabilidad de las empresas, logrará estimar el beneficio que se obtiene en la compañía, se tiene que establecer lineamientos para el reconocimiento, medición y revelación según la norma. La forma de relación directa entre rentabilidad y NIC 2, es en base a la valorización de los inventarios, que según la norma puede ser bajo método PEPS, promedio o identificación específica y como cuentan con un efecto en el estado de resultados a través de las ventas.

P.3 ¿Qué parte de la norma está directamente relacionado con las industrias que tienen procesos de manufactura?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, la norma tiene una sección específica sobre los costos de transformación, en los párrafos 12, 13 y 14.

En base a los análisis de los expertos, lo que más se relaciona con la norma y las industrias son en los costos de transformación, que están en los costos específicos en los párrafos 12, 13 y 14. Se debe de tener en consideración la producción de la materia prima, su costo y si existe un tercero que entre al proceso productivo.

P.4 Siguiendo los criterios mencionados en la NIC 2, ¿Cómo se afectaría la rentabilidad de las empresas del sector textil?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, la rentabilidad se influye de diferentes maneras según la NIC 2, en cuanto al cálculo de los costos de inventarios, o si generan una distorsión, ya que se tendría una lectura de la rentabilidad errada. También, en los costos de la producción, los costos unitarios de los productos, el cual permitirá establecer los precios de venta, y por ende generar márgenes de rentabilidad, así como también determinar establecer estrategias comerciales y elevar los márgenes de ganancia.

P.5 ¿Existe otras normas contables que debemos tener en cuenta para la evaluación de la rotación de inventario y su impacto en la rentabilidad de las empresas confecciones textiles?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, la rotación de inventarios tiene un impacto en la rentabilidad, puesto que se determina con los saldos de inventarios y de los costos de ventas, puesto que estos conceptos se encuentran en la norma, y estos podrían considerar los gastos relacionados al deterioro de activos, contingencias, instrumentos financieros, intangibles, y propiedad, planta y equipos. Este impacto se ve reflejado en los gastos de depreciación, que está relacionado directamente al costo de inventario, y si estos cuentan con un mal cálculo, genera una distorsión en el cálculo de rentabilidad.

P.6 ¿Cómo afectan las mermas o desmedros, en las ventas y costos de ventas en el sector de textil (principalmente en confecciones)?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, las mermas o desmedros son parte normal del proceso productivo, pero se debe considerar los niveles normales de desperdicio de material, puesto que puede ocasionar gastos elevados, por esa razón debe tomar las acciones pertinentes con el fin de que no incremente fuera de su rango normal, por eso consideran que es muy importante tener en cuenta esta variable y monitorearla periódicamente.

P.7 ¿Cuáles son las mejores prácticas utilizadas por las empresas de confecciones textiles, en relación con la gestión de inventarios?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, es importante tener una adecuada gestión de inventario, para uno de los expertos una práctica es “Just in time”, que tiene como objetivo evitar tener tiempos perentorios, puesto que generan mermas en las ganancias y promueven la ineficiencia. Para el otro experto, considera que las mejores prácticas según el tipo de

producto, el tipo de mercado y la estacionalidad de estos. Estas prácticas están enfocadas al lograr asegurar la producción de acuerdo con la capacidad de la planta.

P.8 ¿Considera importante la capacitación del personal en este sector, para un buen manejo de los inventarios? ¿Cuál es su efecto?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, es relevante que el personal cuente con capacitación en todo lo que abarque en relación con los inventarios. En tanto, contar con personal bien capacitados es importante para evitar niveles anormales de mermas o desperdicios que generan pérdidas a la empresa. Con relación al efecto contable, es importante que se tenga claro los conceptos de costos y técnicas valuación de inventarios, y así evitar errores de registro contable que den una distorsión de lectura en los estados financieros y por ende en la rentabilidad de la compañía.

P.9 En ese sentido, ¿Qué tipo capacitación es necesaria para impactar de forma positiva en la rentabilidad de las empresas de confección textil?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, el tipo de capacitación necesaria para un impacto positivo en la rentabilidad es en base a la capacitación a nivel operativo para todos los trabajadores, relacionándolo con el manejo de herramientas informáticas para el control en la gestión de inventarios, lo que podrá evitar errores en el nivel contable, lo cual es necesario tener un nivel contable actualizado y el reforzamiento de normas contables.

P.10 ¿De no dar esta capacitación o entrenamiento, se impactaría de forma adversa la rentabilidad de estas?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, genera un impacto adverso en la rentabilidad por a falta de capacitación o entrenamiento al personal. Lo cual ocasionará pérdidas y excesos de gastos por el desconocimiento de mejores prácticas. Por lo tanto, dependerá que tan calificado que encuentre el personal con las tareas que se asigne y su compromiso con la compañía.

P.11 ¿Según su experiencia, qué acontecimientos relevantes deben tener en cuenta para un análisis de rotación de inventarios?**Análisis y comentarios:**

En base a los análisis de los expertos, los acontecimientos relevantes que se toma en cuenta para la rotación de inventarios son los lanzamientos de nuevos productos, apertura de nuevas tiendas, la durabilidad del producto, costo de mantenimiento en almacenes, localización y accesibilidad a los proveedores, así como también cambios en las políticas o estimaciones contables.

P.12 ¿Qué otros procesos impactarían en la gestión de inventarios con relación a la gestión de compras y diversificación de proveedores?**Análisis y comentarios:**

En base a los análisis de los expertos, otros procesos que afectarían en la gestión de inventario con relación a la gestión de compras de manera directa a la disponibilidad del stock del inventario y al costo de ventas y esto a su vez genera un impacto en el flujo de caja, ya que no se podría negociar mejores condiciones de pago con los proveedores.

Se considera que la aplicación de la herramienta de “Business intelligence” para obtener una idea mejor de las tendencias y preferencias hoy en día, y también para evaluar los patrones de la producción de la empresa misma, a fin de optimizar diversos procesos dentro de la cadena de aprovisionamiento y de valor.

P.13 Bajo ese contexto y en base a los inventarios, ¿cuáles son los ratios que se deberían tomar en cuenta para tener un análisis de rentabilidad?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, los ratios que se deben tener en cuenta para la rentabilidad deben ser en relación con la utilidad bruta y utilidad operativa para medir la gestión de rentabilidad. Para uno de los expertos la primera ratio de rentabilidad que debe ser medido es la rotación de inventarios sin perder de vista la rotación de cuentas por cobrar. Los ratios de desperdicios normales también deben ser medidos en una empresa de procesos de manufactura. La rentabilidad por producto o línea de negocio también es importante, a fin de saber si efectivamente todos los productos están aportando a la compañía o si alguno está generando pérdida que se cubre con la ganancia de otros productos.

P.14 ¿Qué opinión tiene sobre el control y gestión en los almacenes en este tipo de empresas?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, es de suma importancia tener un adecuado control y gestión de los almacenes donde se encuentran los inventarios, ya sea de propiedad de la empresa o alquilados a terceros, puesto que se debe tener un control de los inventarios que entran y salen y lograr tener un stock adecuado para cubrir la demanda de los clientes.

Tener una inadecuada gestión de inventarios puede ocasionar que afecte directamente a la productividad (tiempos ociosos), stocks en exceso, pérdidas superiores al rango normal de producción, mayores gastos de almacenamiento, incumplimiento de las entregas a los clientes, etc.

P.15 ¿Considera que una buena gestión de inventarios es determinante para optimizar las ventas y por ende obtener rentabilidad?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, una buena gestión de inventarios es determinante optimizar las ventas y obtener rentabilidad, ya que se logra tener materias primas disponibles, un control de stock adecuado, despachos enviados de manera a tiempo.

Así como también, lograr tener una disminución de los gastos de almacenaje, en mermas, obsolescencias de productos que no rotan rápidamente, generar menores ventas, lo cual es significativo en la rentabilidad.

P.16 ¿En proyecto de crecimiento o expansión del negocio, como impacta esto en la rotación de inventarios y la rentabilidad? ¿Qué criterios deberían considerarse?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, en la relación de proyección y expansión, la rotación de inventarios, se deben tener en cuenta los criterios, de la capacidad normal de las maquinarias, tener en cuenta el apropiado costo de almacenamiento y aprovisionamiento de los insumos, así como también los requerimientos oportunos para cubrir la demanda y mantener la operatividad de la empresa.

P.17 ¿Qué tipo de gastos recurrentes son tomados en cuenta por las empresas textiles, que generan gran impacto en la rentabilidad?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, los tipos de gastos recurrentes que son tomados en cuenta en las empresas textiles están relacionados a los suministros y materia prima, la planilla de trabajadores y gastos de mantenimiento.

Se debe de tener en consideración, los costos indirectos de fabricación se deben determinar los drivers apropiadas para evitar una sub o sobre valuación de los inventarios y una distorsión en la rentabilidad.

P.18 ¿Qué recomendaciones brindaría a las empresas textiles para una eficiente gestión de inventarios con impacto en la rentabilidad?

Análisis y comentarios:

En base a los análisis de los expertos, nos dan a conocer ciertas recomendaciones para la gestión de inventarios, sobre la rentabilidad. Como primera recomendación es evaluar la situación actual y cuando sea necesario realizar ajustes o nuevos procedimientos correctos para que los inventarios se anticipen a la demanda. Se debe tener el control de desperdicios para lo cual es importante evaluar el desarrollo del proceso productivo e identificar situaciones que individualmente parecen inateriales pero que en conjunto y a lo largo del año pueden significar un valor importante que estaría mermando su rentabilidad.

Tener un control de los activos inmovilizados o de poco uso para una asignación de actividades que brinden mayores ingresos a la empresa. Realizar capacitaciones al personal de almacén sobre un adecuado sistema informáticos que permitan el registro oportuno y actualizado de los materiales. Evitar el retraso en los pedidos y ventas de materiales

inexistentes, y evitar posibles devoluciones. Y establecer un control de auditoría interna que monitoreen los ratios e indicadores de inventarios y la rentabilidad de negocio.

5.1.3 Resultado del Caso Práctico

En referencia a la Empresa “ABC Confecciones textiles S.A.C.”, con la información financiera proporcionado, podemos decir que actualmente, está contando con una buena gestión de inventarios, que incluye la planificación de ventas, planificación de compras, y un buen almacenamiento de las telas que se usan para las confecciones de las prendas de vestir. Se está considerando hacer elaboraciones semanales, de toma de inventarios y cada vez que se tenga una venta que demande mayores compras. Es por ello, que habrá un control adicional antes que se realicen las compras, y se realizará los pedidos con anticipación.

Esto contribuirá a mejorar las ratios de rentabilidad, que se conocieron en los puntos anteriores, así como la rotación de inventarios, **que tendrá una saldrá más rápida del almacén para su venta, logrando convertirse efectivo con mayor rapidez.**

En el caso de los ratios de gestión ayudará a disminuir el ciclo de cobranza a 60 días con proyecciones a disminuir su política a 30 días de cobranza, así como también mantener la gestión de pagos a 120 días como lo viene haciendo con sus proveedores actuales.

Conclusiones

Respecto a cada una de las hipótesis, tanto la general como las tres (3) específicas, planteadas en la matriz de consistencias lograron ser validadas durante la investigación.

-Bajo este contexto, la **Hipótesis General**, demuestra que gracias a la prueba de Chi Cuadrado y a las empresas encuestadas, las variables están directamente relacionadas, por lo cual se concluye que las empresas textiles, prefieren conocer los puntos de inflexión que se están dejando de tomar en cuenta, tales como algún retraso en la cadena de producción, el tiempo limitado de entregas de pedidos, la falta de insumos necesarios para producir, el uso indebido de recursos o materia prima, el no gestionar bien el inventario o incumplir con las correctas técnicas de almacenamiento, etc. con la finalidad de que logren ser enmendados y puedan establecer mejoras para alcanzar la rentabilidad esperada. Ante lo mencionado, la rotación de inventarios fue el punto clave de la investigación, por lo que se demuestra y prueba que, a mayor rotación del inventario final confeccionado, se obtendrán mayores ventas, reflejadas, no solo en liquidez y utilidad, si no también, en el punto final que se tiene de objetivo, la rentabilidad.

En cuanto a la **primera Hipótesis Específica**, tiene como objetivo verificar el impacto significativo de la relación entre la rotación de inventarios y la liquidez del sector textil – confecciones durante el año 2018, puesto que al tener una inadecuada rotación de inventarios y gestión de las mismas, las empresas no logran alcanzar las ventas presupuestadas inicialmente, así como también contar con un sobre-stock de productos en proceso o terminados (telas y/o prendas), las cuales generan un incremento en los costos de almacenaje, a su vez se reducen las cuentas por cobrar del periodo y por ende el efectivo que se tenía destino cobrar no será el mismo. También, genera un desequilibrio en la gestión de ventas y compras de las empresas.

–En cuanto a la **segunda Hipótesis Específica**, donde indica que la rotación de inventarios influye significativamente en la utilidad del sector textil – confecciones durante el año 2018, se demostró que es fundamental realizar proyecciones tanto de costos como de ventas para poder planificar las compras a realizar de materiales y tener certeza de las ventas esperadas. De esta manera, se incurrirá en menos desperdicio, mermas, desmedros, que perjudicarán los resultados esperados. Así como, buenas técnicas de almacenamiento y distintos factores durante toda la cadena de producción y comercialización, permitirán a los empresarios poder tener definido los costos, gastos y las ventas generadas serán las que esperan, sin necesidad de tener sobre-stock innecesario y desperdicios de inventario.

-En lo que se refiere a la **tercera Hipótesis Específica**, la cual busca corroborar el impacto de la rotación de inventarios en el margen operativo del sector textil – confecciones durante el año 2018, que de acuerdo con la investigación y casos reales analizados en las entrevistas a expertos en el sector, se prueba que una mala gestión de inventarios, a nivel de producción, almacenamiento y otros factores relevantes, podrían perjudicar una óptima rotación de los inventarios, y producir un sobre-stock o remate de prendas, lo que generaría un decrecimiento en el margen bruto y operativo.

Recomendaciones

En base a las conclusiones y las hipótesis tanto general como las tres (3) específicas, descritas en el punto anterior, recomendaríamos que se puedan tomar en cuenta los siguientes puntos:

-Los empresarios del sector textil - confecciones, deben aprovechar al máximo los recursos que poseen desde la compra de materiales, producción y la obtención del inventario final y así poder conseguir objetivos trazados. De tal manera que, desde el ingreso de las compras de insumos, estos deben ser destinados de manera correcta en la producción proyectada del mes, para evitar en la menor medida posible generar mermas o desmedros.

-Para la elaboración de las prendas de vestir se recomienda que se debe utilizar la tela, maquinaria y tiempo óptimo de producción para que las empresas logren cumplir con el pronóstico de ventas establecido para el periodo. Lo mencionado anteriormente, es también parte de los puntos de inflexión que hace referencia la presente investigación, y la influencia significativa que tiene el uso adecuado de los recursos para cumplir con una eficiente rotación de inventarios de un periodo está demostrada.

-Se recomienda que una vez obtenida la mercadería (producto final), se debe ejecutar el almacenamiento adecuado del inventario, con la finalidad de evitar posibles pérdidas. Además, las mermas y desmedros, deberán ser las menores en la medida posible, por ello, la mercadería debe tener un gran cuidado en su trayecto del área de producción hasta el lugar de almacenamiento para evitar percances y una vez se encuentre en el almacén se debe continuar con el cuidado respecto al clima, estacionalidad o algún otro problema externo que pueda impedir conseguir las ventas esperadas del periodo. Es por ello que, los empresarios deben estar preparados para la buena gestión de inventarios y almacenamiento. Asimismo,

también se recomienda que las primeras entradas al almacén deberán ser las primeras salidas, los empresarios textiles deberán utilizar el método de costeo óptimo que permita dar la rotación adecuada a la mercadería, recordando que al ser productos textiles pueden llegar a contraer hongos y malograr el lote de producción de quedarse estancado mucho tiempo en los almacenes.

-Para alcanzar la rotación de inventarios óptima en el año, los empresarios deben realizar una planificación de producción que va desde trazar un pronóstico de ventas y presupuesto, de esta manera, se obtendrán los resultados deseados con la eficiencia que se espera, reduciendo costos y mermas. El cumplimiento del mismo generará también elaborar un pronóstico de producción del periodo, lo que facilitará lo anteriormente mencionado, así podrán rotar el inventario confeccionado según requiera.

-Como se encuentra descrito en la justificación del problema, los temas coyunturales como la entrada de mercados textiles de países asiáticos, los empresarios peruanos no pueden permitir el malgastar los recursos y desperdiciar el inventario, que genera un alto costo de producción y almacenamiento; muy por el contrario, deben optar por aprovechar los beneficios y leyes que el país pueda brindar para obtener los costos más bajos posibles y elaborar prendas que permitan tener un alto margen de ganancia, pero nada servirá si estos inventarios no llegan a rotarse durante el año de la manera que esperan.

-Asimismo, los empresarios deben aprovechar temas externos como la publicidad, la estacionalidad, que son fundamentales para el negocio de este sector, pues muchas de sus ventas dependen de las épocas del año y del alcance que tengan hacia el público objetivo. La estacionalidad podrá ser aprovechada, por ejemplo, en épocas de escolaridad en verano, los empresarios textiles tienden a tener mayor demanda por los uniformes, casacas de promoción, etc. Así como en los meses de noviembre y diciembre, se acercan mucho las

fiestas de clausura de año y promociones, por lo que la demanda de textiles elegantes y telas aumenta. La publicidad es un tema relevante, es quien permite llegar al público objetivo, por ende, en el mundo globalizado que vivimos hoy, tener redes sociales de las empresas y promocionar por este medio, les permite alcanzar mayores ingresos, redes tales como Facebook, Instagram y páginas web, son plataformas óptimas para dar a conocer las distintas marcas textiles. La única manera de rotar el inventario es venderlo, por ende, es fundamental lo anteriormente mencionado, la publicidad y temas externos, mantener la cartera de clientes y aumentarla, son factores que se requieren para mantener los picos de ventas. Así como también, de tener algún tema externo como desastres naturales, baja demanda, etc., es relevante que el empresario realice un análisis de fijación de precios y ofertas que pueda poner a disposición del demandante o comprador, para no perder el lote elaborado y, tal vez con un menor margen, seguir manteniendo la rotación de inventarios y no perder lo invertido.

-Se recomienda también, siempre realizar análisis financieros que permitan ver la situación actual de su empresa y puedan comparar los resultados de ejercicios pasados con el presente, así como poder proyectarse al año que viene y evitar pérdidas. También, analizar los puntos de inflexión que puedan estar perjudicando su cadena productiva y comercializadora, es importante tener definido buenos procesos administrativos que permitan tener la rotación de inventarios que esperan y así alcanzar la rentabilidad que los mismos esperan, tales como se mencionaron en las primeras recomendaciones, conocer si los insumos son aprovechados de la mejor manera, si no hay desperdicios de estos, la eficiencia de la maquinaria. conocer el tiempo de productividad, la rotación del inventario, el alcance al público y distintos eslabones de la cadena que deben ser medidos para saber con certeza si se está realizando las formas correctas de procesos administrativos que permitan alcanzar las ventas esperadas, así como la rentabilidad del periodo.

Bibliografía

- Andino, R. & Conde, A. (2006). *Gestión de Inventarios y Compras*. España: EOI: Escuela de organización Industrial – Facultad de Negocios
- Ávila, Y. & López, F. (2019). Control Interno de Inventarios basados en el modelo COSO ERM y su impacto en la Rentabilidad de las empresas MYPES de fabricación de Telas de Tejido Punto en el emporio de Gamarra, año 2018. Facultad de Negocios. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/651640>. [Consulta: 19 de mayo del 2020]
- Camarena, J. (2019). Análisis de la Gestión de Inventarios y su Impacto en la Rotación de Mercaderías del Supermercado Plaza Vea ubicado en el Distrito de Santa Anita. Facultad de Administración y negocios. Universidad Tecnológica del Perú.http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/2222/4/Josephine%20Camarena_Alexis%20Conde_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2019.pdf. [Consulta: 17 de abril del 2020]
- Departamento de Inteligencia de Mercados PromPeru. (2018). Nota de Prensa. Lima. Recuperado de
https://www.promperu.gob.pe/Repos/pdf_novedades/1922019162531_341.pdf. [Consulta: 02 de noviembre 2019]
- Departamento de Inteligencia de Mercados PromPeru. (2018). Nota de Prensa. Lima. Recuperado de
https://www.promperu.gob.pe/Repos/pdf_novedades/1922019162531_341.pdf. [Consulta: 02 de noviembre 2019]

- Ferrer, Alejandro (2010) *Mermas y Desmedros – Criterios Contables y Tributarios*. Recuperado de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/51959928/MERMAS_Y_DESMEDROS.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DActualidad_Empresarial_IV_Area_Contable.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A%2F20190901%2Fus-east-1%2Fs3%2Faws4_request&X-Amz-Date=20190901T224443Z&X-Amz-Expires=3600&X-Amz-SignedHeaders=host&X-Amz-Signature=a8e7c09d43897c40a3d83f7fcf8e5207588436b84e73cf585a6bb38de6ccd 324. [Consulta: 30 de agosto del 2019]
- Flores, Jaime (2014). *Manual Práctico de Estados Financieros*. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/359254694/MANUAL-PRACTICO-DE-ESTADOS-FINANCIEROS-pdf#download> [Consulta: 27 de agosto del 2019].
- Gestión. (16 de enero 2019). *Exportadores textiles peruanos apuestan por mayor valor agregado*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/exportadoras-textiles-peruanas-apuestan-mayor-agregado-255835-noticia/> [Consulta: 23 de agosto del 2019]
- Gitman, L & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación
- Hernández, R., Fernandez, C., & Baptista, M. P. (Ed. 6). (2014). *Metodología de la investigación*. D.F, México. Editorial Mc Grall Hill Education.

- Herz, J. (2015). *Apuntes de contabilidad Financiera*. 2ª ed. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- INEI. (2018). *Características de las empresas del Emporio comercial de Gamarra*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1555/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2019) *Exportaciones e Importaciones*. Lima: INEI. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/1/>
- Ministerio de la Producción (2015) Industria Textil y Confecciones. *Estudio de investigación sectorial*. Lima. Recuperado de http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf [Consulta: 20 de octubre del 2019]
- Ministerio de Producción (PRODUCE). (2017). *Estudio de Investigación Sectorial*. Lima. Recuperado de http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf [Consulta: 19 de agosto del 2019]
- Muñoz, H. (2004). *El presupuesto en un protocolo de investigación*. *Revista Salud Pública y Nutrición*. Número especial. Universidad de Colima: Recuperado de <http://www.respyn.uanl.mx/especiales/ee-8-2004/05.pdf> [Consulta: 24 de agosto del 2019]
- Parkin, M. (2014). *Economía*. México: Pearson Educación

- Pérez,V., & Rodríguez,C., & Ingar,B. (2010). *Reportes Financieros Burkenroad Sector Textil del Perú*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.
- Portal Oficial de la Marca Perú (Perú Info). (s.f.) *Industria Textil Peruana sorprende al mundo*. Lima. Recuperado de <https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/32/industria-textil-peruana-sorprende-al-mundo/> [Consulta: 19 de agosto del 2019]
- Rodríguez, L. (2012) *Análisis de Estados Financieros*. México, D.F: Mc Graw Hill
- Sánchez, Y. (2007) *Optimización del cálculo de recursos productivos para cotización en una empresa de confecciones*. Lima: UNMSM. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Ingenie/sanchez_ay/cap1.pdf
- Sociedad de Comercio Exterior en el Perú (2018) *El repunte de las Exportaciones Textiles*. Lima: COMEX. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-repunte-de-las-exportaciones-textiles>
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanas (SUNAT). (2016). *Orientación Aduanera Exportación*. Lima: SUNAT. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>
- Vera, K. & Vela, J. (2015). Evaluación del Control Interno de Almacén y su incidencia en la Rotación de Inventario de la empresa AJEPER del Oriente S.A. en la ciudad de Tarapoto, periodo 2013. Facultad de Ciencias Contables. Universidad Nacional de San Martín. <http://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/1512> [Consulta: 19 de mayo del 2020]

Anexos

Apéndice A - Árbol del problema

Elaboración Propia

Apéndice B – Matriz de Antecedentes

LENG	FAMILIA	SUBFAMILIA	BIBLIOGRAFÍA	ISSN	EXTRACTO
ANTECEDENTES EPISTEMOLÓGICOS					
1	Análisis Financiero	Metodología	Morales, P. & L. Sánchez, C. F., & López, M. R. (2016). Predicción del fracaso empresarial: una contribución al análisis de una teoría mediante el análisis comparativo de distintos modelos de predicción. <i>Estudios De Economía</i> , 43(2), 183-198. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/18035234?accountid=43860	3042735	Este artículo ofrece un análisis comparativo de la eficacia de ocho métodos de predicción: populares: univariante, regresiones lineal, discriminante y logit, particionamiento recursivo, rough sets, redes neuronales artificiales, y DEA. Nuestros objetivos son: aclarar el equilibrio complejidad-efectividad de cada metodología; identificar un subconjunto de variables como predictores significativos independientemente de la metodología; y discutir y relacionar estos hallazgos con la teoría financiera, para ayudar a consolidar las bases de una teoría del fallo financiero.
2	Análisis	Planificación de recursos y administración de los recursos	Rico, M. A., & Bogas, Y. C. (2015). La planificación financiera: Planes de negocio de integración para incrementar la rentabilidad en la empresa. <i>Revista Club Financiero ClubPlan Financiero: Outil d'intégration pour accroître la rentabilité de l'entreprise</i> . <i>ClubPlan Financiero ClubPlan Financiero</i> , 1(1), 1-10. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17754750?accountid=43860	1204230	La presente investigación se desarrolló en la Empresa Havana Club Internacional S.A., por la necesidad de determinar en qué condiciones se encuentra la situación financiera de la misma, para ello nos basamos en la proyección de los estados financieros y su análisis. La novedad consiste en no haberse reportado ningún otro estudio de este tipo en la entidad. El aporte práctico radica en la obtención de un grupo de recomendaciones para dotar a la administración de herramientas que le permitan ejercer el control de sus recursos.
3	Análisis Financiero	Estrategias	Ruiz, C. A., & Morales, E. S. (2017). Orígenes de ahorro a sociedades capitalistas y fundaciones: Un nuevo enfoque en la gestión y aplicación de la divisa social. <i>OPREC – Economía</i> , 1(1), 149-173. doi: http://dx.doi.org/10.2000/OPREC-1-91-9107	2138091	El presente trabajo se ha desarrollado con la finalidad de analizar las estrategias emprendidas por las nuevas Fundaciones surgidas tras el proceso de reestructuración del sector de las Cajas de Ahorro para garantizar la sostenibilidad de la Obra Social que anteriormente venían realizando estas entidades. Para ello se realiza un estudio de carácter descriptivo y explorativo que comprende un horizonte temporal de diez años y en el que se consideran planteamientos
4	Entendimiento	Optimización de recursos	Berrio López, J. C. (2016). Evaluando la rentabilidad y productividad de la producción arqueológica. El valle del sud de Ecuador. <i>Complutum</i> , 30(1), 79-95. doi: http://dx.doi.org/10.5209/COMPLUTUM.45470	1118896	El presente estudio muestra los resultados de un proyecto de investigación sobre un área limitada de la Meseta Sur española, el Valle del río Tago (Madrid) 216,1 km ² , basado en la prospectiva arqueológica activa de superficie, con cobertura total del terreno y aplicación de los métodos de la arqueología territorial con una intervención metodológica, dirigida a explicar los recursos y resultados que pueda mejorar la gestión del Patrimonio Arqueológico. Siguiendo esta línea de investigación, este trabajo pretende definir unos parámetros reconocibles y válidos (la rentabilidad y la productividad, entre otros) en cualquier contexto y que permitan la comparación de los resultados de otras prospectivas arqueológicas, con independencia del medio físico y el contexto socio-cultural en que se desarrollan.
5	Legados	Economía	Claves para comprender la crisis financiera internacional. (2017). <i>Revista De Finanzas Social</i> , 1(40). Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	158043	Se realiza en primer lugar una descripción de la necesidad recurrentemente en los mercados financieros, para puntualizar que se va a seguir aplicando la denominación de "crisis", en este sentido, se hace una especial referencia a los mercados interbancarios, bursátiles, de renta fija y de derivados. En segundo lugar, se plantea la pregunta de ¿por qué han tenido lugar estas crisis financieras?.
6	Legados	Modelos empresariales	Lacort, C. I. P., del Campo, J. I., & López, S. R. (2016). Aspectos descriptivos del fracaso empresarial: Estudio de la producción social de los emprendedores cooperativos frente a otras formas jurídicas. <i>OPREC – Economía</i> , 1(1), 30-45. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	2138091	Los modelos de producción de la micro-economía empresarial se han fundamentado en el comportamiento de un conjunto de variables económicas financieras, y estos se refieren a las características de la empresa, entendidas en grandes empresas. Este trabajo analiza la aplicación de un modelo a empresas de diferente tamaño, estudiando de forma especial al
7	Legados	Modelos de negocio	FE, R. (2016). POLÍTICAS NO CONVENCIONALES UTILIZADAS LA RESERVA DE EMERGENCIA. <i>OPREC – Economía</i> , 1(1), 1-10. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	2138091	Las medidas económicas del BCE se pueden caracterizar como políticas monetarias flexibles de balance con la estructura de los contratos de los bancos. Tales iniciativas pueden tener profundos efectos en los mercados financieros y la economía. En el complejo marco institucional de la zona del euro, estas medidas ayudan al BCE a hacer un proceso difícil entre
8	Entendimiento	Desarrollo financiero	Rivero-Gómez, J., & Pineda-Pérez, J. (2016). Sector eléctrico colombiano: Rendimiento contable y EVA. <i>Contratación Universidad De Antioquia</i> , 17(1), 37-51. doi: http://dx.doi.org/10.15446/contratacion.17446	1204230	Este artículo tiene como objetivo y alcance el desarrollo financiero del sector eléctrico en Colombia en el periodo 2013-2017, siguiendo como metodología una evaluación de indicadores contables y de valor económico agregado que miden su crecimiento, eficiencia, eficacia y efectividad. Se asume que este sector genera rentabilidades variables cada año, y su comportamiento variable depende principalmente de la eficacia en el control de costos y gastos y del uso de un comportamiento financiero positivo. Para a pesar de esto y que las
9	Sector Textil	Metodología	Alonso, E. V. (2016). LA PRODUCCIÓN TEXTIL EN ESPAÑA: LA MODA A TRAVÉS DE LAS TENDENCIAS. <i>Revista Social</i> , 1(1), 209-232. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	-	La moda ocupa un papel primordial en la vida cotidiana de las personas. Tanto es así que, a medida que el análisis textil ha ido cobrando interés y profesionalización, los estudios relacionados con su comunicación han ido proliferando en las Universidades Privadas y Públicas de España. A través del siguiente texto se pretende poner de manifiesto cuáles son las investigaciones en comunicación de moda que se han realizado desde la universidad.
10	Sector Textil	Análisis de rentabilidad	OT. (2016). Plan de Negocio. <i>Revista Social</i> , 1(1), 209-232. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	-	La presente investigación se basó en informaciones recibidas sobre la rentabilidad de inversión y su rentabilidad, para lo cual se recurrió de la búsqueda de un adecuado sistema de control de rentabilidad de inversiones que permitan controlar la entrada y salida de productos a su vez para facilitar la toma de decisiones respecto a la compra, reposición de productos.
11	Entendimiento	Globalización	García, A. F. (2016). DESARROLLO Y CONSECUCIONES DE LA GLOBALIZACIÓN. <i>OPREC – Economía</i> , 1(1), 1-10. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	-	El proceso de globalización llegó a ser un fenómeno que trascendió la expansión financiera y económica. Este fenómeno financiero se trabajó en un crecimiento económico durante la década de los noventa. De esta manera, los fenómenos de capital acumulado, que
12	Análisis del sector textil	Análisis	Castañeda, E. A., & Pineda-Pérez, J. (2016). ANÁLISIS DEL SECTOR TEXTIL. <i>OPREC – Economía</i> , 1(1), 1-10. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	-	La industria textil colombiana se ha beneficiado de los modelos de promoción mencionados en tres grupos de actividades: vestimenta, vestimenta y calzado. Sin embargo, por la competencia extranjera, este índice disminuye gradualmente cada año, manteniéndose en Ecuador la desventaja frente a los principales competidores como los textiles de Colombia y Perú, lo que
13	Valor neto de los activos	Legados	Hernández, J. R., & Urbina, J. M. S. (2015). Liquidación y patrimonio neto de los activos de los REIT españoles. <i>Revista Social</i> , 1(1), 209-232. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/17763407?accountid=43860	10180313	Desde una perspectiva financiera, se ha procedido a analizar el comportamiento de los patrimonios REIT españoles (FOCEND) constituidos por vehículos regulados en otros mercados con el objetivo de mostrar este campo de investigación, reconociendo su utilidad hasta la fecha. Se comprueba que la constitución de una SOCIEDAD es una alternativa eficaz para la obtención de liquidez para sociedades con necesidad de capitalizar sus activos inmobiliarios respecto a alternativas más habituales como la negociación directa de las propiedades o la financiación. Asimismo, se establece un modelo que permita prever el ratio obtenido del cociente entre la cotización del activo en los mercados públicos y el valor neto del activo (PNAV) de las SOCIEDADES, variable clave tanto para inversionistas accionistas
14	Análisis Financiero	Análisis	Morales, P. & L. Sánchez, C. F., & López, M. R. (2016). Predicción del fracaso empresarial: una contribución al análisis de una teoría mediante el análisis comparativo de distintos modelos de predicción. <i>Estudios De Economía</i> , 43(2), 183-198. Retrieved from http://research.proquest.com/docview/18035234?accountid=43860	3042735	Este artículo ofrece un análisis comparativo de la eficacia de ocho métodos de predicción: populares: univariante, regresiones lineal, discriminante y logit, particionamiento recursivo, rough sets, redes neuronales artificiales, y DEA. Nuestros objetivos son: aclarar el equilibrio complejidad-efectividad de cada metodología; identificar un subconjunto de variables como predictores significativos independientemente de la metodología; y discutir y relacionar estos hallazgos con la teoría financiera, para ayudar a consolidar las bases de una teoría del fallo financiero. Nuestros resultados indican que, cualquiera que sea la metodología, se pueden hacer predicciones fiables usando cuatro variables, que contienen información acerca de

Apéndice C - Matriz de Consistencias

PREGUNTAS	HIPÓTESIS	OBJETIVOS	VARIABLES
PREGUNTA GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OBJETIVOS GENERALES	VI: Rotación de Inventarios
PG: ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en la rentabilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?	HG: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor rentabilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	OG: Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en la rentabilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	Dimensiones: D1: Mermas y desmedros D2: Gestión de inventarios D3: Planificación y presupuesto
PREGUNTAS ESPECÍFICAS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VD: Rentabilidad
PE1: ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en la liquidez de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?	HE1: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor liquidez de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	OE1: Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en la liquidez de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	Dimensiones: D1: Liquidez D2: Utilidad D3: Margen operativo
PE2: ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en la utilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?	HE2: Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica una mayor utilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	OE2: Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en la utilidad de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018 de empresas del sector textil en Lima Centro durante el año 2018	METODOLOGÍA MIXTA ALCANCE EXPLICATIVO
PE3: ¿Cuál es la implicancia de la rotación de inventarios en el margen operativo de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018?	HE3: ¿Una adecuada gestión de la rotación de inventarios implica un mayor margen operativo de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	OE3: Determinar la implicancia de la rotación de inventarios en el margen operativo de empresas del sector textil confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018	POBLACION: 7043 EMPRESAS DE CONFECCIÓN DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA MUESTRA: 12 EMPRESAS DE CONFECCIÓN DEL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA

Elaboración Propia

Apéndice D - Presupuesto

En este proyecto de investigación es importante hacer un análisis de presupuestos de los recursos necesarios que se requerirá para la investigación, tales como los recursos necesarios, empezando por las fotocopias, papeles de impresión tanto como para el entregable final y para realizar las encuestas a los usuarios correspondientes.

Además de ello, los gastos en pasajes para los traslados a los lugares que sean necesarios recurrir, como empresas que serán casuísticas de la investigación, reuniones con los gerentes y/o encargados del control de los inventarios.

Y, por último, gastos incurridos para las reuniones con nuestros entrevistados, tales como comidas, snacks, etc. Asimismo, otros financiamientos como el costo de la misma tesis y los asesores particulares que hemos costado. A continuación, se muestra un cuadro con montos referenciales.

PRESUPUESTO		
Recursos	Descripción	Monto en Soles
Costo de Tesis UPC	Precio del total de la tesis en UPC	S/14,400.00
Entregable Final	Está relacionado al entregable final a imprimir para la sustentación de la tesis, se sacarán 4 juegos de entregables	S/60.00
Asesor Particular SPSS	Se contrató un asesor estadístico que nos enseñe a utilizar el programa SPSS y aplicar e interpretar los resultados obtenidos.	S/200.00
Fotocopias de encuesta	Están destinados a las fotocopias que se entregarán a los usuarios correspondientes para que llenen las encuestas	S/50.00
Traslados	Se contarán todos los traslados correspondientes a las asesorías y las reuniones en las empresas que nos ayudarán con la investigación	S/200.00
Reuniones con el entrevistados	Se incluyen algunas asesorías fuera de la universidad, en donde se tendrá que incluir gastos adicionales de consumo	S/100.00
Gastos extras	Incluye gastos de comida, bebidas, alguna medicina, etc.	S/200.00
Total		S/15,210.00

Elaboración Propia

Apéndice E – Entrevista en Profundidad a expertos en NIIF

Entrevista a profundidad. – Profesionales expertos en NIIF de empresas auditoras consideradas “Big Four” en Perú.

“La rotación de inventarios y su influencia en la rentabilidad de empresas del sector textil – confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018”

Introducción

Buen día estimado (a), nos dirigimos a usted como egresados de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente entrevista, como parte de nuestra investigación para obtener el título profesional de Licenciado de Contabilidad, tiene como objetivo recabar información respecto a los contratos de consocio y el impacto en el desempeño financiero, así como su opinión profesional respecto al tema en cuestión. En este sentido, la información obtenida será utilizada únicamente para los fines descritos y con propósitos académicos.

De antemano, agradecemos su tiempo y disposición.

Datos del entrevistado

Nombres y apellidos: _____

Denominación de la compañía: _____

Cargo en la compañía: _____

Entrevista a profundidad

Rentabilidad y gestión de inventarios en el Sector Textil - Confecciones.

A continuación, se presentan las siguientes preguntas:

1. De acuerdo con las definiciones existentes ¿Cómo definiría usted el concepto de "Rentabilidad" en una compañía?
2. ¿Cómo se relaciona la NIC 2 con la rentabilidad de las empresas?
3. ¿Qué parte de la norma está directamente relacionado con las industrias que tienen procesos de manufactura?
4. Siguiendo los criterios mencionados en la NIC 2, ¿Cómo se afectaría la rentabilidad de las empresas del sector textil?
5. ¿Existe otras normas contables que debamos tener en cuenta para la evaluación de la rotación de inventario y su impacto en la rentabilidad de las empresas confecciones textiles?
6. ¿Cómo afectan las mermas o desmedros, en las ventas y costos de ventas en el sector de textil (principalmente en confecciones)?
7. ¿Cuáles son las mejores prácticas utilizadas por las empresas de confecciones textiles, en relación con la gestión de inventarios?
8. ¿Considera importante la capacitación del personal en este sector, para un buen manejo de los inventarios? Cuál es su efecto?
9. En ese sentido, ¿Qué tipo capacitación es necesaria para impactar de forma positiva en la rentabilidad de las empresas de confección textil?
10. ¿De no dar esta capacitación o entrenamiento, se impactaría de forma adversa la rentabilidad de estas?

11. Según su experiencia, ¿Qué acontecimientos relevantes deben tener en cuenta para un análisis de rotación de inventarios?
12. ¿Qué otros procesos impactarían en la gestión de inventarios con relación a la gestión de compras y diversificación de proveedores?
13. Bajo ese contexto y en base a los inventarios, ¿cuáles son las ratios que se deberían tomar en cuenta para tener un análisis de rentabilidad?
14. ¿Qué opinión tiene sobre el control y gestión en los almacenes en este tipo de empresas?
15. ¿Considera que una buena gestión de inventarios es determinante para optimizar las ventas y por ende obtener rentabilidad?
16. ¿En proyecto de crecimiento o expansión del negocio, como impacta esto en la rotación de inventarios y la rentabilidad? ¿Qué criterios deberían considerarse?
17. ¿Qué tipo de gastos recurrentes son tomados en cuenta por las empresas textiles, que generan gran impacto en la rentabilidad?
18. ¿Qué recomendaciones brindaría a las empresas textiles para una eficiente gestión de inventarios con impacto en la rentabilidad?

Firmas y Validación

Entrevista a profundidad, – Profesionales expertos en NIIF de empresas auditoras consideradas “Big Four” en Perú.

“La rotación de inventarios y su influencia en la rentabilidad de empresas del sector textil – confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018”

Introducción

Buen día estimado(a), nos dirigimos a usted como egresados de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente entrevista, como parte de nuestra investigación para obtener el título profesional de Licenciado de Contabilidad, tiene como objetivo recabar información respecto a los contratos de consocio y el impacto en el desempeño financiero, así como su opinión profesional respecto al tema en cuestión. En este sentido, la información obtenida será utilizada únicamente para los fines descritos y con propósitos académicos.

De antemano, agradecemos su tiempo y disposición.

Datos del entrevistado

Nombres y apellidos: Juan Luis Guerra

Denominación de la compañía: Ernst & Young

Cargo en la compañía: Gerente Senior de Assurance Services

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Guerra", with a stylized flourish underneath.

Firmas y Validación

Entrevista a profundidad. – Profesionales expertos en NIIF de empresas auditoras consideradas “Big Four” en Perú.

“La rotación de inventarios y su influencia en la rentabilidad de empresas del sector textil – confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018”

Introducción

Buen día estimado(a), nos dirigimos a usted como egresados de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente entrevista, como parte de nuestra investigación para obtener el título profesional de Licenciado de Contabilidad, tiene como objetivo recabar información respecto a los contratos de consorcio y el impacto en el desempeño financiero, así como su opinión profesional respecto al tema en cuestión. En este sentido, la información obtenida será utilizada únicamente para los fines descritos y con propósitos académicos.

De antemano, agradecemos su tiempo y disposición.

Datos del entrevistado

Nombres y apellidos: Jorge Vásquez Traslaviña

Denominación de la compañía: KPMG

Cargo en la compañía: Gerente de Transactions Services en KPMG

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. Vásquez', is located in the bottom right corner of the page.

Apéndice F – Entrevista en Profundidad a expertos en el Sector Textil

Entrevista en profundidad - Expertos en el Sector textil – Confecciones en Gamarra

“La rotación de inventarios y su influencia en la rentabilidad de empresas del sector textil – confecciones en Lima Centro – Gamarra durante el año 2018”

Introducción

Buen día estimado (a), nos dirigimos a usted como egresados de la carrera de Contabilidad y Administración de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). La presente entrevista, como parte de nuestra investigación para obtener el título profesional de Licenciado de Contabilidad, tiene como objetivo recabar información respecto a los contratos de consocio y el impacto en el desempeño financiero, así como su opinión profesional respecto al tema en cuestión. En este sentido, la información obtenida será utilizada únicamente para los fines descritos y con propósitos académicos.

De antemano, agradecemos su tiempo y disposición.

Datos del entrevistado

Nombres y apellidos: _____

Denominación de la compañía: _____

Cargo en la compañía: _____

Encuesta a profundidad

Rentabilidad y gestión de inventarios en el Sector Textil - Confecciones.

A continuación, se presenta la siguiente encuesta:

Pregunta: Ubicación de la empresa

Pregunta: Antigüedad de la empresa

A continuación, se muestran las preguntas realizadas y los resultados obtenidos por los encuestados. En esta primera parte se determinó que:

1. Nunca
2. Raramente
3. Ocasionalmente
4. Frecuentemente
5. Siempre

Pregunta 1: Realiza usted algún control de sus inventarios – OE1, OE2, OE3

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 2: Cree usted que la rotación de su inventario final (confecciones) es primordial para obtener las ganancias que espera – OE1, OE2, OE3

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 3: Cree usted que los insumos que compra para producir deben ser aprovechados, de ser posible, en su totalidad – OE1, OE2, OE3

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 4: Ha observado algún caso donde se desperdicie la materia comprada o haya un mal aprovechamiento de recursos – OE1, OE2, OE3

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 5: Ha observado algún caso donde los bienes finales confeccionados no lleguen a venderse – OE1, OE2, OE3

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 6: Considera usted que la liquidez en su empresa es vital para considerarla rentable – OE1

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 7: Considera que la rotación de inventarios influye en la generación de liquidez a la empresa – OE1

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 8: Ha tenido casos donde la liquidez en la empresa no sea suficiente para los pagos que necesita realizar en el corto plazo (hasta 1 año) – OE1

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 9: Cree usted que al solicitar financiamiento (Ejemplo: préstamo bancario) como persona jurídica, tendría algún tipo de inconveniente – OE1

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 10: Tener liquidez le permite a la empresa manejar mejor sus inventarios – OE1

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 11: Considera usted que su empresa es tan rentable como esperaba – OE2

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 12: Conoce usted el punto de inflexión ("cuello de botella" o problema) en su empresa que lo esté perjudicando para no obtener las ganancias esperadas – OE2

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 13: Considera usted que sus ventas han aumentado en los últimos 6 meses – OE2

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Pregunta 14: Considera usted importante realizar análisis financieros que permitan conocer la rentabilidad de la empresa – OE2

Siempre	Frecuentemente	Ocasionalmente	Raramente	Nunca

Para el siguiente rango de preguntas, se considere el nivel de relevancia, ¿En qué debería invertir la empresa principalmente? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia
3. Moderadamente importante
4. Importante
5. Muy importante

Pregunta 15: Capacitación al personal – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 16: Publicidad en redes – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 17: Comprar más materia prima al menor costo posible – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 18: Mejorar procesos administrativos – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 19: Pagar mayores salarios – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Para el siguiente rango de preguntas, se consideró, de acuerdo con su nivel de relevancia, ¿Cuál considera es el objetivo más importante de la empresa? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia
3. Moderadamente importante
4. Importante
5. Muy importante

Pregunta 20: Vender

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 21: Ser rentable/ Obtener ganancias – OE2

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 22: Ser reconocida

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 23: Ser responsable socialmente

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 24: Tener liquidez – OE1

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 25: Obtener información oportuna para saber si mi empresa es rentable y tomar la mejor decisión – OE2

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 26: Tener ventaja sobre mis principales competidores

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 27: Saber en qué podría ahorrar costos para tener un mayor margen – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 28: Conocer si mis productos están rotando de la manera adecuada – OE1, OE2, OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 29: Saber si mis ventas están aumentando o disminuyendo – OE3

Muy importante	Importante	Moderadamente importante	De poca importancia	Sin importancia

Pregunta 30: Con qué frecuencia realiza sus análisis financieros

Mensualmente	Trimestralmente	Anualmente	Cada 3 años	No los realizo

Pregunta 31: Dentro del siguiente rango, ¿Cuál es su margen aproximado de ganancia operativa por producto vendido?

De 0% a 20%	De 20% a 40%	De 40% al 60%	De 60% a 80%	Más de 80%

A continuación se presentan la firmas de validación de las preguntas y respuestas obtenidas con los expertos en el sector Textil y en Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Pregunta 31: Dentro del siguiente rango, ¿Cuál es su margen aproximado de ganancia operativa por producto vendido?

De 0% a 20%	De 20% a 40%	De 40% al 60%	De 60% a 80%	Más de 80%

Revisado por:

- Encuestado del sector textil
- Mario Sergio Iriverren León
- Gerente General de Confecciones "La Promo Crea tu Estilo"

Mario Sergio Iriverren León
Empresario Textil

- Experto en NIIF
- Juan Luis Guerra
- Gerente Senior Assurance Services en Ernst & Young

Juan Luis Guerra
Experto en NIIF

Apéndice G – Encuesta Aplicativa: Respuesta

Las respuestas brindadas por los 12 encuestados fueron dadas a través del aplicativo Google Drive, para que de esta forma podamos obtener la data Excel y gráficas necesarias para la elaboración de los análisis SPSS.

De tal forma, los administradores de cada empresa llenaron un formulario de Google, hecho por elaboración propia, y proporcionaron sus respuestas. En las siguientes imágenes se mostrará un ejemplo de encuesta:

The screenshot displays a Google Form titled "Encuesta al Sector Textil - Confecciones". The interface shows the "Respuestas" (Responses) tab, indicating that 12 responses have been received. The form contains two mandatory questions, marked with a red asterisk and the word "Obligatorio".

The first question is "Nombre de la empresa *", which has been answered with "CONFECCIONES LISSETEX SRL".

The second question is "Ubicación de la empresa *", which is a multiple-choice question. The options are:

- ☐ Lima Sur
- ☐ Lima Este
- ☐ Lima Norte
- ☒ Lima Centro
- ☐ Otras: _____

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

Antigüedad de la empresa *

☐ De 1 a 2 años

☐ De 3 a 5 años

☒ De 5 años a más

Nombre y Apellido del encuestado *

MAYBELLINE RODRIGUEZ

Puesto o cargo del encuestado *

ADMINISTRADOR

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

Encuesta del Sector Textil - Confecciones

A continuación, señale la frecuencia con la que realiza los siguientes enunciados, siendo:

1. Nunca
2. Raramente
3. Ocasionalmente
4. Frecuentemente
5. Siempre

1. ¿Realiza usted algún control de sus inventarios? *

Nunca 1 2 3 4 5 Siempre

☐ ☐ ☐ ☒ ☐

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

2. ¿Cree usted que la rotación de su inventario final (confecciones) es primordial para obtener las ganancias que espera? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☐ ☐ ☐ ☒ Siempre

3. ¿Cree usted que los insumos que compra para producir deben ser aprovechados, de ser posible, en su totalidad? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☐ ☐ ☐ ☒ Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

4. ¿Ha observado algún caso donde se desperdicie la materia comprada o haya un mal aprovechamiento de recursos? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☐ ☒ ☐ ☐ Siempre

5. ¿Ha observado algún caso donde los bienes finales confeccionados no lleguen a venderse? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☐ ☒ ☐ ☐ Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

A continuación, señale la frecuencia con la que realiza los siguientes enunciados, siendo:

1. Nunca
2. Raramente
3. Ocasionalmente
4. Frecuentemente
5. Siempre

6. ¿Considera usted que la liquidez en su empresa es vital para considerarla rentable? *

	1	2	3	4	5	
Nunca	☐	☐	☐	☒	☐	Siempre

7. ¿Considera que la rotación de inventarios influye en la generación de liquidez a la empresa? *

	1	2	3	4	5	
Nunca	☐	☐	☐	☐	☒	Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

8. ¿Ha tenido casos donde la liquidez en la empresa no sea suficiente para los pagos que necesita realizar en el corto plazo (hasta 1 año) ? *

	1	2	3	4	5	
Nunca	☐	☐	☐	☒	☐	Siempre

9. ¿Cree usted que al solicitar financiamiento (Ejem: préstamo bancario) como persona jurídica, tendría algún tipo de inconveniente? *

	1	2	3	4	5	
Nunca	☐	☐	☒	☐	☐	Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

10. ¿Tener liquidez le permite a le empresa manejar mejor sus inventarios? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

A continuación, señale la frecuencia con la que realiza los siguientes enunciados, siendo:

1. Nunca
2. Raramente
3. Ocasionalmente
4. Frecuentemente
5. Siempre

11. ¿Considera usted que su empresa es tan rentable como esperaba? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Siempre

12. ¿Conoce usted el punto de inflexión ("cuello de botella" o problema) en su empresa que lo esté perjudicando para no obtener las ganancias esperadas? *

1 2 3 4 5

Nunca ☐ ☒ ☐ ☐ ☐ Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

13. ¿Considera usted que sus ventas han aumentado en los últimos 6 meses? *

	1	2	3	4	5	
Nunca	☐	☐	☐	☒	☐	Siempre

14. ¿Considera usted importante realizar análisis financieros que permitan conocer la rentabilidad de la empresa? *

	1	2	3	4	5	
Nunca	☐	☐	☐	☐	☒	Siempre

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

A continuación responder de acuerdo a su nivel de relevancia, ¿En qué debería invertir la empresa principalmente? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia
3. Moderadamente importante
4. Importante
5. Muy importante

15. Capacitación al personal *

	1	2	3	4	5	
Sin importancia	☐	☒	☐	☐	☐	Muy importante

16. Publicidad en redes *

	1	2	3	4	5	
Sin importancia	☐	☒	☐	☐	☐	Muy importante

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

17. Comprar más materia prima al menor costo posible *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Muy importante

18. Mejorar procesos administrativos *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Muy importante

19. Pagar mayores salarios *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☒ ☐ ☐ Muy importante

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

A continuación responder de acuerdo a su nivel de relevancia, ¿Cuál considera es el objetivo más importante de la empresa? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia
3. Moderadamente importante
4. importante
5. Muy importante

20. Vender *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Muy importante

21. Ser rentable/ Obtener ganancias *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☐ ☒ Muy importante

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

22. Ser reconocida *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☒ ☐ ☐ Muy importante

23. Ser responsable socialmente *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☒ ☐ ☐ ☐ Muy importante

24. Tener liquidez *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Muy importante

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

A continuación responder de acuerdo a su nivel de relevancia, ¿Cuál considera es el objetivo de realizar análisis financieros? Siendo:

1. Sin importancia
2. De poca importancia
3. Moderadamente importante
4. Importante
5. Muy importante

25. Obtener información oportuna para saber si mi empresa es rentable y tomar la mejor decisión *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☒ ☐ ☐ Muy importante

26. Tener ventaja sobre mis principales competidores *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☒ ☐ ☐ Muy importante

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

27. Saber en qué podría ahorrar costos para tener un mayor margen *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Muy importante

28. Conocer si mis productos están rotando de la manera adecuada *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☐ ☒ Muy importante

29. Saber si mis ventas están aumentando o disminuyendo *

1 2 3 4 5

Sin importancia ☐ ☐ ☐ ☒ ☐ Muy importante

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

Encuesta del Sector Textil - Confecciones

30. ¿Con qué frecuencia realiza sus análisis financieros? *

☐ Mensualmente

☐ Trimestralmente

☒ Anualmente

☐ Cada 3 años

☐ No los realiza

Encuesta al Sector Textil - Confecciones

Preguntas Respuestas 12

31. Dentro del siguiente rango, ¿Cuál es su margen aproximado de ganancia por producto vendido?

☒ De 0 a 20 %

☐ De 20% a 40%

☐ De 40% a 60%

☐ De 60% a 80%

☐ Más de 80%

Firmas y Validaciones de Expertos:

Nota: Las encuestas fueron realizadas de igual manera para las otras once empresas encuestadas. La lista de preguntas de la encuesta realizada fue validada y aceptada por nuestro asesor de tesis previamente.