



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de inventarios y su relación con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral - 2017

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

AUTORA

MORENO MONTESINOS, RUT BERENICE

ASESOR

MGTR. Díaz Díaz, Donato

LINEA DE INVESTIGACION

Finanzas

LIMA – PERÚ

2017

PAGINAS PRELIMINARES

Página Del Jurado

Presidente

Secretario

Vocal

Dedicatoria

Dedico esta tesis en primer lugar a Dios por la ayuda que me ha otorgado en estos largos cinco años para seguir adelante. A mis padres por su esfuerzo y apoyo incondicional en el transcurso de mi formación profesional.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme permitido llegar hasta aquí y por darme la ayuda y el valor para no rendirme y superar cada obstáculo que se me presente en la vida.

A mis Padres por su apoyo incondicional, paciencia y sus sabios consejos.

Al Mg. Donato Díaz, por su valiosa guía, asesoramiento y paciencia en el desarrollo de la presente tesis.

A la Universidad Cesar Vallejo por su instrucción en desarrollarme profesionalmente durante estos 5 años.

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Moreno Montesinos Rut Berenice, con DNI N° 77377259, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo

Lima, 14 de Noviembre del 2017

Moreno Montesinos Rut
Berenice

DNI: 77377259

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, someto a su criterio la presente Tesis titulada: “Gestión de inventarios y su relación con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral - 2017”

En el desarrollo de la investigación se ha considerado consultas de investigación bibliográfica fiable que ayude a profundizar el tema de investigación y de conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional. Se encuentra estructurado en siete capítulos descritos a continuación:

Capítulo I: Introducción: compuesto por la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos.

Capítulo II: Metodología: compuesto por el diseño de investigación, variables, cuadro operacional, población y muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión,

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones de acuerdo a los resultados obtenidos.

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas y los anexo.

El objetivo principal de la presente tesis es verificar si la Gestión de Inventarios guarda relación con la rentabilidad en las empresas comercializadoras de productos agroquímicos, Huaral.

Moreno montesinos Rut Berenice

Resumen

La presente investigación titulada: “Gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral - 2017”, tiene como objetivo determinar la relación entre la Gestión de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral – 2017.

Según el desarrollo de la investigación, se considera que es un diseño no experimental transversal, debido a que ninguna de las variables en estudio son manipuladas y la relación de estas son analizadas en un momento dado. Está compuesta por una población de 130 personas que trabajan en las empresas comercializadoras de agroquímicos en distrito de Huaral, para la delimitación de la muestra se utilizó una fórmula estadística, con un margen de error de 0.05, un nivel de confiabilidad del 95%, por lo que la muestra quedó limitada por 97 personas que tuvieran conocimiento, manejen o manipulen directamente los inventarios. Para la recolección de datos se utilizó la encuesta, el cual fue validado por jueces expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el coeficiente de Alfa de Cron Bach.

Para la validación de la hipótesis se procedió a utilizar la prueba del Rho Spearman, cuya hipótesis planteada fue aceptada, es decir, a mayor Gestión de Inventarios, habrá también un incremento en la Rentabilidad, según la fórmula aplicada, muestra la relación entre la variable 1 y 2.

Como parte final de la investigación se concluyó que la Gestión de inventarios se relaciona con la rentabilidad, por los resultados obtenidos, otorgara a las empresas comerciales de agroquímicos a tener en claro que se debe llevar una eficiente gestión de inventarios, para así evitar diferencias de inventarios y sobrestock de productos y así se pueda obtener rentabilidad.

Palabras clave: Inventarios, gestión de inventarios, rentabilidad, diferencias de inventarios y sobrestock.

Abstract

The present investigation entitled: "Inventory management and its relation with the profitability of agrochemical companies in the district of Huaral - 2017", aims to determine the relationship between inventory management and the profitability of the trading companies of agrochemical products in the district of Huaral - 2017.

According to the development of the research, it is considered to be a transverse non-experimental design, because none of the variables under study are manipulated and the relationship of these are analyzed at a given time. It is made up of a population of 130 people who work in the agrochemical commercialization companies in Huaral district, for the delimitation of the sample a statistical formula was used, with a margin of error of 0.05, a level of reliability of 95%, by what the sample was limited by 97 people who had knowledge, handle or manipulate the inventories directly. For data collection, the survey was used, which was validated by expert judges of the Cesar Vallejo University and by the Alpha coefficient of Cron Bach.

For the validation of the hypothesis we proceeded to use the Rho Spearman test, whose hypothesis was accepted, that is, the higher Inventory Management, there will also be an increase in Profitability, according to the formula applied, shows the relationship between the variable 1 and 2.

As a final part of the investigation, it was concluded that the inventory management is related to the profitability, for the results obtained, it will grant the commercial companies of agrochemicals to be clear that an efficient management of inventories must be carried out, in order to avoid differences in inventories and over-stock of products and thus profitability can be obtained.

Key words: Inventories, inventory management, profitability, inventory differences and overstock.

INDICE

PAGINAS PRELIMINARES

Página Del Jurado.....	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaratoria de Autenticidad	V
Presentación	VI
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII

CAPITULO I : INTRODUCCION

I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad problemática	1
1.2 Trabajos previos.....	2
1.2.1. Antecedentes de la variable Independiente: Gestión de Inventarios	2
1.2.2. Antecedentes de la variable Dependiente: Rentabilidad.....	5
1.3 Teorías relacionadas al tema	7
1.3.1. Exposición del marco teórico: Gestión de Inventarios	7
1.3.2. Exposición del Marco teórico de Rentabilidad	25
1.4 Formulación del problema.....	33
1.4.1 Problema General.....	33
1.4.2 Problemas Específicos	33
1.5 Justificación.....	34
1.5.1. Conveniencia	34
1.5.2. Relevancia Social	34
1.5.3. Implicancias Prácticas	34
1.5.4. Valor Teórico	34

1.5.5. Utilidad Metodológica.....	35
1.5.6. Viabilidad	35
1.6 Hipótesis	35
1.6.1. Hipótesis General	35
1.6.2. Hipótesis Específicas.....	35
1.7. Objetivos	36
1.7.1. General.....	36
1.7.2. Específicos	36

CAPITULO II : MÉTODOLOGIA

2.1 Diseño de investigación	38
2.2 Variables y operacionalización.....	39
2.2.1 Definición de la Variable 1	39
2.2.2 Definición de la Variable 2	39
2.3 . Población y muestra.....	41
2.3.1. Población.....	41
2.3.2. Muestra.....	42
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad 44	
2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	43
2.4.2. Validación y confiabilidad de los instrumentos de validación	44
2.5 Métodos de análisis de datos.....	47
2.6 Aspectos éticos	47

CAPITULO III : RESULTADOS

3.1. Análisis de los resultados.....	49
3.1.1 Validación de hipótesis	65
3.1.2 Comparación de Hipótesis General:	66
3.1.3 Comparación de Hipótesis Especifica 1:	67

3.1.4	Comparación de Hipótesis Especifica 2:	68
3.1.5	Comparación de Hipótesis Especifica 3:	70

CAPITULO IV :DISCUSIÓN

Discusión de resultados	73
-------------------------------	----

CAPITULO V : CONCLUSIONES

Conclusiones	80
--------------------	----

CAPITULO VI : RECOMENDACIONES

Recomendaciones	84
-----------------------	----

CAPITULO VII : REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Referencias bibliográficas	87
----------------------------------	----

ANEXOS	93
--------------	----

Anexo 01: Matriz de consistencia.....	94
---------------------------------------	----

Anexo 02: Encuesta	95
--------------------------	----

Anexo 03: Base de Datos.....	96
------------------------------	----

Anexo 04: Cuadros Estadísticos	97
--------------------------------------	----

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	49
---------------	----

Figura 2.....	50
---------------	----

Figura 3.....	51
---------------	----

Figura 4.....	52
---------------	----

Figura 5.....	53
---------------	----

Figura 6.....	54
---------------	----

Figura 7.....	55
---------------	----

Figura 8.....	56
---------------	----

Figura 9.....	57
Figura 10.....	58
Figura 11.....	59
Figura 12.....	60
Figura 13.....	61
Figura 14.....	62
Figura 15.....	63
Figura 16.....	64

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	49
Tabla 2.....	50
Tabla 3.....	51
Tabla 4.....	52
Tabla 5.....	53
Tabla 6.....	54
Tabla 7.....	55
Tabla 8.....	56
Tabla 9.....	57
Tabla 10.....	58
Tabla 11.....	59
Tabla 12.....	60

Tabla 13.....	61
Tabla 14.....	62
Tabla 15.....	63
Tabla 16.....	64

CAPITULO I
INTRODUCCION

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

Hoy en día, la deficiente gestión de inventarios es un problema que afecta a casi la mayoría de las empresas, tanto productoras así como comercializadoras. A nivel de Latinoamérica la mala gestión de inventarios ha permitido que muchas de las empresas dedicadas a la venta de productos agroquímicos, principalmente en países como Argentina y Chile que se caracterizan por ser países agrícolas, tengan grandes pérdidas económicas, solo por no contar con una correcta administración, control y manejo de sus inventarios, tal como pasó con la empresa Agro Puelma Ltda en la región de Valparaíso, en Chile; en sus inicios como empresa tuvo un problema de sobrestock; esto se produjo debido a que sus proveedores, le dejaban a un precio considerablemente bajo, cuando este le compraba por buenas cantidades, dando como resultado, que se sobrestockeara y tuviera en su almacén activo estancado, no obteniendo las ganancias que ellos esperaban ya que no alcanzaban o cumplían con su meta de ventas.

En el Perú, las empresas comercializadoras de agroquímicos ,tampoco están ajenas de los problemas de gestión de inventario, problemas mayormente relacionados con el mal registro de existencias ,como en la cantidad de estas, y por otro lado ,con el sobrestock de productos, lo cual, en el caso del primero , el personal encargado de registrar los movimientos de las existencias, lo hacen de manera incorrecta, en su mayoría de veces, intencionalmente, más que nada ponen cantidades menores de las que realmente debe haber, ya que muchos de ellos cometen robos de los productos, y por esa razón no ingresan una información realmente fiable y verdadera.

En la ciudad de Huaral existen muchas empresas que se dedican a la comercialización de productos agroquímicos, ya que Huaral es una ciudad que alberga a muchas personas que poseen terrenos agrícolas y estas demandan mucho de estos productos para sus sembríos, ya que los protegen de plagas.

Muchas de estas empresas tiene como misión principal : poder dar el mejor servicio y el mejor producto, así como las demás, pero casi todas estas tienen un problema

en común , y este se encuentra en una de las áreas más importantes y significativas que toda empresa comercializadora tiene: el área de inventarios.

Uno de los problemas que estas presentan más es en cuanto a la información no fidedigna o real que muestra el reporte del sistema de inventario cuando se realiza el cruce de información entre lo arrojado por el inventario físico y este reporte, observándose que algunos productos muestran una cantidad mayor de la que realmente hay, y en otros una cantidad menor de la que realmente existe, arrojando a la vez una información equivocada sobre las ganancias que las empresas realmente obtienen.

Otro de los problemas que presentan es que se sobrestockean de productos, compran mucho de un producto, y en su mayoría, de aquellos productos que tiene una muy baja rotación, dando como resultado que los productos se queden en el almacén, como un activo paralizado, no obteniendo rentabilidad sino más bien pérdidas económicas y a la vez retraso en los pagos a sus proveedores.

La presente investigación demostrará que una eficiente gestión de inventarios permitirá que las empresas ya no tengan más problemas con sus existencias, permitirá que los productos se encuentren adecuada y correctamente registrados ,permitirá que se eviten roturas de stocks o demandas insatisfechas, así también como robos o pérdidas, y sobre todo, permitirá saber cuándo se debe hacer los pedidos y sobre todo cuanto es lo que realmente se requiere pedir, permitiendo así que ya no se obtengan pérdidas económicas sino más bien ganancias.

1.2 Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes de la variable Independiente: Gestión de Inventarios

Calderón, A. (2014), en su tesis titulada Propuesta de mejora en la Gestión de Inventarios para el almacén de insumos en una empresa de consumo masivo, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, para obtener el Título de Ingeniero Industrial, concluye que el realizar la planificación de las compras sin ningún

método o sistema y en base al criterio del jefe de logística, si bien es un método rápido para la ejecución de esta actividad, trae consigo la probabilidad de error. Por ello, la necesidad de implementar una propuesta de mejora en la gestión de inventarios.

Ferrero, P. (2015), en su tesis titulada La gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L., de la Universidad de León, para obtener el Grado en Administración y Dirección de Empresas, siendo el objetivo analizar los procesos existentes para gestionar las existencias en el almacén de una empresa, con el fin último de hacer el proceso más eficiente y rentable, concluye que la gestión de stocks es una tarea compleja que requiere un gran compromiso y sensibilización por parte de los empresarios y empleados de una organización. La razón de ello, es que se trata de la base de cualquier actividad, ya sea industrial o comercial. Son múltiples las ventajas que se pueden obtener, y para poder beneficiarse de estas, se hace necesaria una gran implicación.

Pérez, T. (2015), en su investigación titulada: Diseño e implementación del proceso de gestión de inventarios a nivel nacional para la policía judicial del Ecuador para el año 2014, de la Universidad Técnica Particular De Loja , para obtener el Título de Magister en Gestión Empresarial, siendo el objetivo diseñar e implementar un proceso de Gestión de Inventarios a nivel nacional para la Dirección Nacional de la Policía Judicial e Investigaciones del Ecuador para el año 2015 ,concluye que La gestión de inventarios que se propone para la dirección nacional de la policía judicial e investigaciones, evitara un proceso manual, generando confianza, consolidación y actualización de la información, integrando de forma armónica a los departamentos de Logística, Bodega, Compras Públicas y Jurídico, esto permitirá llevar a cabo con normalidad y satisfacción las actividades.

Meza, M. (2015), en su tesis titulada Gestión de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Mypes Ferreteras del Centro Comercial Nicolini, Lima-Cercado, periodo 2015, de la Universidad Cesar Vallejo, para obtener el Título de Contador Público, utiliza el tipo de investigación básica de nivel descriptivo correlacional y cuyo objetivo es determinar de qué manera la gestión de inventarios incide en la rentabilidad de las Mypes ferreteras del Centro Comercial Nicolini, Lima

cercado ,periodo 2015, concluye que La gestión de inventarios incide en la rentabilidad de la Mypes ferreteras del Centro Comercial Nicolini, Lima-Cercado, periodo 2015. Ya que los inventarios son la fuente principal de ingresos de una empresa comercial y depende de cómo se gestionan dependerá el cumplimiento de los pedidos.

Gamboa, J. (2015), en su tesis titulada: Modelo de gestión de inventario probabilístico de revisión periódica para reducir los costos del inventario de la Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L. , para obtener el título de Ingeniero Industrial, de la Universidad Cesar Vallejo, utiliza el tipo de investigación pre-experimental y cuyo objetivo es aplicar un modelo de inventarios probabilístico de revisión periódica para reducir los costos del inventario de insumos en la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L. en el periodo agosto 2015- julio 2016,concluye que Con respecto al análisis de la gestión actual de inventarios de la empresa Curtiembre Ecológica del Norte E.I.R.L., se concluyó que no cuenta con una adecuada gestión de inventarios, ya que la empresa revisa en ocasiones el inventario para realizar pedidos, lo cual generó que por la prisa de adquirir el insumo no se escatime en costos, siendo estos en muchas ocasiones elevados, de igual forma el desabastecimiento de los materiales para fabricar cueros ocasionó demora en la producción lo que trajo como consecuencia que las utilidades disminuyan en la empresa. Esta realidad se da en gran parte de las empresas sobre todo en las PYMES lo cual pudo ser constatado en los informes realizados de este sector empresarial (CCPLL, Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, 2014).

Carrera, G.(2016),en su tesis titulada Modelo de Gestión de inventarios para la empresa Sellfer Cia Ltda., ubicada en la ciudad de Quito, de la Universidad Central del Ecuador, para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contadora Pública Autorizada, cuyo objetivo es diseñar un modelo de Gestión de Inventarios que sincronice los procesos de la cadena de abastecimientos, con la implementación de políticas, procedimientos, aplicación del método ABC para inventarios, concluye que después del análisis realizado a la empresa verificamos que un Modelo de Gestión de Inventarios permite una adecuada administración de los Inventarios, su establecimiento permite el aprovechamiento de los recursos al máximo, así como el alcance de niveles de crecimiento y desarrollo.

Tal como lo mencionan en las conclusiones, los investigadores de las tesis anteriormente expuestas, la gestión de Inventarios, es una actividad sumamente importante en las empresas, ya que los inventarios son la principal fuente de ingreso y su buen gestionamiento brinda beneficios y resultados positivos a las entidades que los incorporen y apliquen correctamente.

1.2.2. Antecedentes de la variable Dependiente: Rentabilidad

Gómez, D. (2017). En su tesis titulada: “Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central de Belleza SAC, Distrito Miraflores, de la Universidad Autónoma del Perú, para obtener el título de Contador Público, cuyo tipo de investigación es Descriptiva correlacional, cuyo objetivo es determinar la incidencia del Control interno de los inventarios en la Rentabilidad de la empresa Central de Belleza SAC - Miraflores, concluye que el Control interno de los inventarios aplicado en la empresa ha incidido de manera positiva en la rentabilidad de las ventas, en efecto, los sistemas de registros como el control efectuado a través del Kardex, las providencias realizadas para reclutar personal con integridad y valores éticos, así como la salvaguarda de los inventarios ha permitido generar beneficios de carácter económico.

Mija, A. (2016) en su tesis titulada: Gestión de Existencias y su efecto en la Rentabilidad del Grupo Molino S&G del departamento de Lambayeque durante el período 2014 – 2015, de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para obtener el Título de Contador Público, cuyo tipo de investigación es aplicada – explicativa y cuyo objetivo es determinar cuál es el efecto de una adecuada gestión de existencias en la rentabilidad del grupo molinero “S&G” del departamento de Lambayeque, durante el período 2014 – 2015, concluye que la gestión en las existencias tuvo un efecto positivo en la rentabilidad de S&G en el 2015 porque permitió disminuir los riesgos por falta de control y los importes por concepto de faltantes de inventario que representaban más de la tercera parte de sus gastos administrativos.

Guanuche, M. (2013) en su tesis titulada: El Control Interno de los inventarios y su impacto en la Rentabilidad en la empresa “La Nueva Casa del Filtro” de la ciudad de Machala, Periodo 2013, de la Universidad Técnica De Machala, para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA. Esta investigación

es exploratoria y descriptiva, y cuyo objetivo es determinar cómo impacta el control interno de los inventarios en la rentabilidad en la empresa “La Nueva Casa del Filtro”, concluye que la rentabilidad de la empresa se ha visto deteriorada por diferentes motivos entre ellos la no aplicación de medidas de rendimiento y la falta de un control interno de los inventarios lo que ocasiona que sus actividades no se desempeñen con eficiencia.

Paredes, M. (2017) en su tesis titulada El control de inventarios y la rentabilidad en la empresa Cacao Country, de la Universidad Técnica de Ambato, para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA .Utiliza el tipo de investigación explicativa y cuyo objetivo es estudiar el sistema de control de inventarios y la rentabilidad para el mejoramiento de procedimientos, concluye que la empresa no cuenta con políticas y procedimientos adecuados lo que es necesario para un control oportuno de inventarios y poder mejorar la rentabilidad de la empresa Cacao Country.

Cabezas, S. y Necochea, A.(2016) en su tesis titulada Mejora e Implementación de un sistema de distribución de calzado para incrementar rentabilidad de una empresa en ZOFRATACNA, de la Universidad San Ignacio de Loyola, para obtener el título de Ingeniero Industrial y Comercial ,siendo el objetivo de la investigación determinar en qué medida un sistema de distribución mejorará la rentabilidad en una empresa importadora de calzado en ZOFRATACNA , concluye que la aplicación de una correcta determinación de la gestión de inventarios del almacén permite un impacto en el crecimiento en la rentabilidad de la empresa importadora de calzado en ZOFRATACNA. Esto se obtuvo mediante el análisis que se realizó a la empresa antes de la implementación reflejando la situación crítica en la que se encontraba, es por eso que a través de la implementación de procedimientos y políticas relacionado a la gestión de inventarios que se logra por medio del cálculo del retorno de capital de inversión obteniendo como resultado un 75.59% desde enero hasta agosto del año 2016 incrementando la fluidez de salida de mercadería y los ingresos de ventas. Como consecuencia se obtiene la modificación de la estructura de gestión de inventarios agregando actividades que contribuyen a la mejora de dicho proceso

Medina,K.,Saldaña,H. y Sánchez, S.(2016) en su tesis titulada Control interno de inventarios y su incidencia en la Rentabilidad de las empresas comerciales del régimen general del distrito de San Vicente - Cañete, 2014, de la Universidad Nacional del Callao, para obtener el título de contador público. Utilizan el tipo de investigación descriptivo correlacional y aplican como instrumento de recolección de datos, el cuestionario y cuyo objetivo es determinar la incidencia del control interno de inventarios en la rentabilidad de las empresas comerciales pertenecientes al Régimen General del distrito de San Vicente –Cañete año 2014, concluyen que El control interno de inventario incide positivamente en la rentabilidad de las empresas comerciales del distrito de San Vicente de cañete esto es debido a que optan por un adecuado manejo de inventario ya que el correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en las ganancias que se obtienen. Por lo cual es de vital importancia para las compañías contar con un inventario bien administrado y controlado.

Tal como lo mencionan en las conclusiones, los investigadores de las tesis anteriormente expuestas, la Rentabilidad, es un resultado que toda empresa, cualquier sea el rubro, espera obtener en el futuro, pero esto solo se logra mediante el buen control y la correcta aplicación de sistemas y procesos sobre los bienes que tienen a cargo las empresas.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Exposición del marco teórico: Gestión de Inventarios

Teoría Científica de Inventario

a) Definición

Centuries ago, inventories were viewed as measures of the wealth and power of a country or of an individual .a businessman´s or a country ´s wealth and power were assessed in terms of quintals of wheat ,a herd of cattle, grams of gold etc. stored in its storehouses. The management of such inventories was an easy affair. In the recent

past inventories were also viewed as a measure of business failure. businessman, therefore, have started to put larger emphasis on the liquidity of assets as inventories, until fast turnover has become a goal to be pursued for its own sake (Rathindra,2010,p.271).

Siglos atrás, los inventarios eran vistos como medidas de la riqueza y el poder de un país o de un individuo. La riqueza y el poder de un hombre de negocios o de un país eran evaluados en términos de quintales de trigo, de ganado, de gramos de oro etc. almacenados en sus almacenes. La gestión de tales inventarios era un asunto fácil. En el pasado reciente los inventarios también fueron vistos como una medida del fracaso empresarial. El hombre de negocios, por lo tanto, ha comenzado a poner mayor énfasis en la liquidez de los activos como inventarios, hasta que la rotación rápida se ha convertido en un objetivo a perseguir por sí mismo (Rathindra, 2010, p.271).

Marco teórico de Gestión de inventarios

a) Inventario

El inventario es aquel que está compuesto por todos los bienes tangibles, que pueden comprender mercancías, materia prima, productos en proceso y productos terminados. La Norma internacional de Contabilidad 2 (s.f) lo define como aquellos activos que son “poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación” (p.1). Es uno de los activos más significativos e importantes que poseen las empresas comercializadoras, ya que sin estos, estas empresas no existirían.

b) Inventario Disponible

El inventario disponible es aquel que se encuentra apto o disponible para su posterior venta o para ser usado en procesos de producción y cuyo nivel del mismo va disminuyendo por los procesos de producción o comercialización (El Autor).

Gestión de Inventarios

La gestión de Inventarios es una de las actividades más importantes y significativas que toda empresa pueda realizar, ya que de esta depende que una entidad obtenga resultados positivos en términos económicos. Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) lo definen de la siguiente manera:

La administración de inventarios, es decir, la planificación y control de los inventarios para cumplir las prioridades competitivas de la organización, es un motivo importante de preocupación para todos los gerentes de todo tipo de empresas. La administración eficaz de los inventarios es esencial para realizar el pleno potencial de toda cadena de valor [...] La administración de inventarios es un proceso que requiere información sobre las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles [...] y el momento y tamaño indicados de las cantidades de reorden (p. 462).

Una gestión eficiente de los inventarios permite que las empresas puedan estar informadas sobre las cantidades exactas de los productos que se poseen en el almacén, así también como cuando se tiene que reaprovisionar nuevamente y cuanto es lo que realmente se requiere pedir.

c) Tipos de Inventario

Existen muchos tipos de inventarios, clasificados, por ejemplo, según su naturaleza o función, a continuación se mencionan los más comunes:

i. Inventario de materias primas

Las empresas industriales necesitan de la materia prima para poder producir, la adquisición de estas, son de lotes grandes, para que luego sean apilados el almacén y posteriormente puedan ser utilizados. Míguez y Bastos (2006) menciona lo siguiente: “Se denominan inventarios de materias primas a aquellos que están constituidos por los productos que van a ser procesados” (p.4). Los inventarios de materia prima están compuestos por todos los materiales que pasaran por el proceso de producción.

ii. Inventarios de mercancías

Conformado por todos los productos que son comprados para luego ser vendidos o comercializados. Míguez y Bastos (2006) agregan que: “estos incluyen los bienes adquiridos por las empresas, que van a ser vendidos sin someterse a procesos de transformación. En este tipo de inventarios se integran todas las mercancías disponibles para la venta [...]” (p.4). Este tipo de inventario es común de empresas

comerciales, ya que los bienes no pasan por ningún proceso de transformación y son vendidos en el mismo estado con el que fueron comprados.

iii. Inventarios de productos en proceso

Están compuesta por toda aquella materia prima que se encuentra siendo transformada por encontrarse dentro del proceso de producción. Míguez y Bastos (2006) lo definen como aquellos que: “Están formados por los bienes en proceso de manufactura, es decir, por aquellos artículos que están siendo utilizados durante el proceso de producción. Míguez y Bastos (2006) agregan que: Se trata de productos parcialmente terminados” (p.4). Estos bienes luego de culminar todo el proceso de producción, finalmente pasaran a ser productos terminados.

iv. Inventarios de productos terminados

Compuesto por todos aquellos productos ya terminados, después de haber pasado por el proceso de producción. Míguez y Bastos (2006) mencionan que: “Se trata de inventarios que agrupan todos aquellos productos transformados y manipulados por la empresa mediante los procesos de fabricación. Estos productos se almacenan a la espera de ser vendidos” (p.4). Asimismo, el nivel de productos terminados, dependerá del nivel de ventas que la empresa posea.

Por otro lado, dentro de los tipos de inventarios, clasificados según su función, uno de los más conocidos es el siguiente:

i. Inventario de Seguridad

El inventario de seguridad o también llamado inventario de reserva se refiere a la cantidad de inventario de más que conviene tener para reducir la probabilidad de que se produzca una rotura de stock. . Krajewski *et al.* (2008) lo define como “un excedente de inventario que protege contra la incertidumbre de la demanda, el tiempo de espera y los cambios en el abastecimiento” (p. 465).el inventario de seguridad permite que las empresas suplan o satisfagan la demanda de los clientes ante las circunstancias que puedan surgir como las variaciones en la demanda y retrasos de proveedores.

d) Desmedros

Desmedros en sus términos generales significa que alguna cosa se ha estropeado, o deteriorado. Hirache (2014) menciona del artículo 21 de la LIR, sobre la definición de desmedros lo siguiente: “Pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados” (p.15). Los inventarios se pueden convertir en desmedros ya sea por deterioro o daño de los mismos, por su fecha de duración o caducidad, en otras palabras, significa, la pérdida de la calidad de los productos. Así también la SUNAT tomara como prueba la destrucción de estas existencias ante un notario público o un Juez de paz, siempre y cuando se haya comunicado con anterioridad a SUNAT en un plazo no menor de 6 días hábiles antes de la fecha en que se destruirá los respectivos bienes, este procedimiento se realiza para que estos desmedros de existencias se consideren gastos deducibles para efectos de determinar el IR, por otro lado ,para efecto del IGV ,cuando los desmedros sean debidamente acreditados como tal ,no se podrá realizar el reintegro del IGV.

e) Faltantes y Sobrantes de Inventario

La forma de determinar una diferencia de inventario, es mediante la toma de un Inventario físico de los productos y contrarrestarlo con el kardex o registro de inventario. En la revisión de estas diferencias se pueden observar dos situaciones: faltante de inventario y sobrante de inventario, los cuales surgen mayoritariamente por mal conteo y registro de existencias o robos internos o externos. cuando la empresa detecta un faltante de inventarios, debe de realizar el reintegro del IGV reconocido inicialmente en la adquisición como un crédito fiscal, Hirache (2011) menciona del artículo 22° del IGV, que se debe hacer este reintegro cuando: “La desaparición, destrucción o pérdida de bienes cuya adquisición generó un crédito fiscal [...]determina la pérdida del mismo”(p.18). Por otro lado se menciona también que no se procederá al reintegro del IGV cuando sucedan situaciones de las que Hirache (2014) menciona del art.22 de la LIGV a continuación: “a) La desaparición, destrucción o pérdida de bienes que se produzcan por caso fortuito o fuerza mayor; b) La desaparición, destrucción o pérdida de bienes por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros [...]” (p.18). Por lo tanto,

por estos hechos no habrá reintegro del IVG. Asimismo, el faltante que es una pérdida, ya que puede ser ocasionada por robos, para que sea deducible como gasto para efecto de determinar el IR, Hirache (2011) menciona del art.37 inciso d) de la LIR que solamente se deducirá cuando “[...] tales pérdidas no son cubiertas por indemnizaciones o seguros y siempre que se haya probado judicialmente el hecho delictuoso o que se acredite que es inútil ejercitar la acción judicial correspondiente” (p.20). Por tanto será deducible siempre y cuando no sean cubiertas por seguros y se haya probado el acto delictivo o que se confirme que no se puede realizar el acto judicial correspondiente.

En cuanto a los sobrantes de inventario, la empresa lo tienen que reconocer a estos como ganancia, Hirache (2011) menciona del art.3 de la LIR que: “constituye renta gravada cualquier ganancia o ingreso derivado de operaciones con terceros; además por la venta de estos inventarios reconocidos como sobrantes se tributará tanto RENTA como IGV, de encontrarse gravados” (p.19). De modo que por estos sobrantes de inventarios también se tributará siempre y cuando este gravado.

f) Registros de Inventarios

En cuanto a los registros de los inventarios, Hirache (2013) menciona del artículo 35 de la LIR: inventario y contabilidad de costos, que cuando los ingresos brutos anuales de los contribuyentes en el ejercicio anterior hayan sido mayores a 1500 UIT's: “[...] deberán llevar un sistema de contabilidad de costos, cuya información deberá ser registrada en los siguientes registros: Registro de Costos, Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y Registro de Inventario Permanente Valorizado” (p.11). Asimismo cuando sus ingresos brutos anuales del ejercicio anterior hayan sido iguales o mayores a 500 UIT's y menores o equivalentes a 1500 UIT's del ejercicio, solo llevarán un registro de inventario permanente en unidades físicas; por otro lado, cuando sus ingresos brutos anuales del ejercicio anterior han sido menores a 500 UIT's, solo deben realizar el registro de inventario permanente en unidades físicas. Los contribuyentes mencionados en primer y segundo lugar deben de hacer un inventario físico de sus productos por lo menos cada ejercicio.

g) Métodos de valuación

Existen distintos tipos de métodos de valuación de inventarios. Los métodos de valoración o valuación de inventarios son aquellos que se encargan de valorar o valorar los inventarios en términos monetarios. Son métodos utilizados con la finalidad determinar el costo de la mercancía que posee la empresa.

i. Identificación Específica

Este método es común de empresas que poseen productos iguales, pero cada una de ellas se diferencia de las demás, como por ejemplo en la marca o costo, este método se aplica a los inventarios de empresas que poseen productos costosos y valiosos. Jiménez y Espinoza (2007) lo define como: “[...] un método de inventario que reconoce el costo real pagado por un artículo específico vendido” (p.52).

ii. PEPS (primeros en entrar, primeros en salir)

PEPS significa primeras entradas, primeras salidas. Este método considera que los productos que se compran primero, son los primeros que tiene que salir primero a la venta. Jiménez y Espinoza (2007) mencionan sobre este método que: “[...] PEPS supone que el inventario que se adquirió primero es el primero en venderse. De tal manera que el inventario final se valoriza a los precios más recientes y el costo del artículo vendido a los precios más antiguos” (p.53).

iii. Promedio Ponderado

Este método halla el costo promedio de cada uno de los productos que hay en el almacén cuando los productos son de igual apariencia, pero no en el precio de compra, ya que se han adquirido en distintas fechas, lo que conlleva a que ha sido comprado a diferentes precios. El método promedio ponderado establece que el valor del inventario final, así también como el costo del producto que salió a venderse, se valoriza a un promedio ponderado, producto de la suma del valor del inventario inicial y el valor de las compras entre la cantidad de unidades consecuencia de adicionar el inventario inicial y las compras (El Autor).

h) Costos de Inventarios

El costo de los inventarios reúne todos los costos procedentes de su adquisición o compra, así como otros costos en los que se haya incidido para darles su condición y ubicación actual.

i. Costos de adquisición

Los costos de adquisición agrupan todos los costos en los que se incurre al comprar los productos. La Norma internacional de Contabilidad 2 (s.f) menciona que: “El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, [...] transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías [...]” (p.2). Así también los descuentos comerciales y rebajas se deducirán para poder hallar el costo de adquisición.

ii. Costos de almacenaje o mantenimiento

El costo de mantener se refiere a todos los costos en los que se incide por custodiar un cierto conjunto de productos en el almacén. Dentro de estos se encuentran los costos de alquiler, cuando la empresa no cuenta con un almacén propio para guardar las mercaderías y los costos por seguro de inventario, para protegerlo de perdidas como robos o incendios. (El Autor).

Por otro lado Norma internacional de Contabilidad 2 (s.f), menciona que: “Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes: [...] los costos de almacenamiento (p.3). Por lo tanto, los costos de almacenamiento se reconocen contablemente como gastos.

i) Rotación de inventarios

El ratio de la rotación de inventarios indica cuantas veces, las mercancías salen del almacén para venderse, es decir cuántas veces se convierten en efectivo o en cuentas por cobrar. Stickney, Weil, Schipper, Francis y Avolio (2012) mencionan que “La rotación de inventarios mide el número de veces que cambian los inventarios cada año o, [...], la rapidez con la que los inventarios se convierten en

cuentas por cobrar o efectivo a través del proceso de ventas” (p.272). La rotación debe ser interpretada de acuerdo al tipo de producto que independientemente cada empresa tiene, cualquier sea el rubro. En la mayoría de los casos, se considera tener una rotación alta de inventarios ya que esto significaría, por ejemplo, un menor riesgo de que la mercancía se malogre o más espacio para almacenar productos. Para el cálculo de fórmula de la Rotación de Inventarios, Stickney et al. (2012) Menciona que “La cifra del costo de ventas utilizada en el cálculo del índice corresponde al periodo analizado; mientras que el valor del inventario debe ser un promedio entre los valores al comienzo y al final del periodo considerado” (p.272).cuando no se tenga la información para realizar el caculo del inventario promedio, solo se considera el saldo del inventario final del periodo y así, de la misma forma, para cada periodo analizado. La fórmula a continuación:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

j) Control

Controlar, quiere decir, verificar que lo ejecutado y obtenido concuerda o no y en qué medida a lo que estaba planificado y este para que sea eficaz, demanda de un análisis de las posibles razones de las desviaciones o errores que se cometieron y el de implantar medidas de corrección (El Autor).

k) Demanda Independiente o dependiente

La Demanda dependiente, se da en aquellos artículos que depende de otro para ser requerido o utilizado, se da comúnmente en las empresas manufactureras, donde la utilización de la materia prima y partes dependen de la demanda del producto acabado. Guerra y Felipe (2014) mencionan que “Los productos con demanda dependiente son aquellos que serán utilizados en la fabricación de un producto final, estando su demanda determinada por la cantidad de productos terminados que deben fabricarse” (p.3). Por lo tanto, el uso de estos artículos son también dependientes de las decisiones que tomen las compañías en cuanto a la cantidad a fabricar.

Los productos con demanda independiente son aquellos que no dependen de otros artículos para que puedan ser vendidos, su demanda es influenciada únicamente por los consumidores finales, y no de la empresa. Guerra y Felipe (2014) mencionan que “Los productos con demanda independiente son aquellos cuya demanda está influenciada por las condiciones del mercado y se identifica con productos terminados [...]” (p.3).por lo tanto la demanda de estos productos es exclusivamente por las circunstancias en las que se encuentre el mercado.

l) Demanda determinista o probabilista

En primer lugar, se tiene que conocer, si la demanda de los productos es determinista o probabilista, para así saber qué modelo de inventarios se debe aplicar. La demanda determinista significa cuando la demanda de un producto para un periodo se conoce con certidumbre y permanece constante en el tiempo, por otro lado si el producto posee incertidumbre de la demanda, es decir la demanda puede ser variable a través del tiempo la demanda del mencionado es probabilista (El Autor).

m) Modelos de Inventario para demanda independiente

i. *Modelo básico de la cantidad económica a ordenar (EOQ)*

El EOQ o el modelo de la cantidad económica a ordenar es una de los métodos más famosos que desde hace mucho se utiliza para controlar el inventario. Este se fundamenta en diversos supuestos, Heizer y Render (2009) mencionan los siguientes: “La demanda es conocida, constante e independiente, El tiempo de entrega es decir, el tiempo entre colocar y recibir la orden se conoce y es constante” (p.490). Otros supuestos también son que el inventario se reabastece inmediatamente cuando llega a cero, en este modelo no se dan los descuentos por cantidad, se consideran costos variables solo al costo de preparar o colocar la orden y el costo de mantener, y finalmente se impiden la escases de productos completamente, siempre y cuando las ordenes se realicen en el momento adecuado.

ii. Modifique la EOQ

El modelo de la cantidad económica de pedido dentro de uno de sus supuestos indica que los descuentos por cantidad no son posibles. Krajewski *et al.* (2008) menciona que “Modifique la EOQ [...] Si se otorgan descuentos considerables por cantidad cuando se ordenan lotes grandes “(p.470).Por lo tanto, la EOQ puede modificarse siempre y cuando se ordenen en lotes grandes lo cual permite acceder a notables descuentos (Krajewski *et al.*, 2008, p.470).

Prosiguiendo con el modelo de la cantidad económica a ordenar, los elementos que conforman la fórmula del Modelo EOQ (Q^*) según Heizer y Render (2009) son los siguientes:

“D= Demanda anual en unidades

S= Costo de preparar u ordenar para cada orden

H= Costo monetario de mantener o manejar inventario por unidad por año” (p.509).Por ende, la fórmula de la cantidad económica a ordenar es la siguiente:

Figura 1

Heizer y Render

$$Q^* = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

Fórmula del Modelo básico de la cantidad económica a ordenar (EOQ)

El número de órdenes colocadas en el año (N) y el tiempo de espera entre órdenes (T) se puede determinar así:

$$N = \frac{D}{Q^*}$$

$$T = \frac{\text{Número de días de trabajo por año}}{N}$$

Así también, Heizer y Render (2009) mencionan que el: “Costo total anual = costo de preparación (ordenar) + Costo de mantener [...] En términos de las variables del modelo, el costo total TC se expresa [...]” (p.493):

Figura 2

Heizer y Render

$$TC = \frac{D}{Q}S + \frac{Q}{2}H$$

Fórmula del Costo Total Anual

iii. Puntos de reorden

Ahora que ya se sabe cuánto es lo que se tiene que ordenar, la segunda pregunta es ¿Cuándo debemos ordenar?. Heizer y Render (2009) mencionan que “[...] la decisión de cuándo ordenar suele expresarse en términos de un ROP (Reorder Point; punto de reorden) el nivel de inventario en el cual debe colocarse la orden [...]” (p.496). Por lo tanto, esta fórmula permite saber cuándo tengo que hacer los pedidos, de acuerdo al nivel de inventario en el que se encuentre la empresa.

La fórmula del Punto de reorden, de acuerdo a Heizer y Render (2009) es la que se muestra a continuación: “ROP = (Demanda por día) (Tiempo de entrega de nueva orden en días) = $d \times L$ ” (p.496). Esta fórmula considera que la demanda durante el tiempo de entrega y el tiempo de entrega del producto son constantes pero cuando no lo es, es imprescindible añadir un inventario extra que también se le llama inventario de seguridad. Por otro lado, para el cálculo de la demanda que es por día, d , se halla realizando la división de la demanda anual D sobre el número de días que se trabaja al año.

iv. Modelo de descuentos por cantidad

En la actualidad, casi la mayoría de las empresas otorgan a sus clientes los famosos “descuentos” de precios, por la compra de cantidades considerables de mercancías que estos realicen. Mientras compren grandes cantidades de mercancías, más se incrementara el descuento del precio y por ende, disminuirá el costo del producto, pero, a la vez, da como resultado que los costos por mantener

el inventario suban. Para el cálculo del costo total, Heizer y Render (2009) mencionan lo siguiente: “Costo total = Costo de preparación + Costo de mantener + Costo del producto [...]” (p.500).

Figura 3

Heizer y Render

$$TC = \frac{D}{Q}S + \frac{Q}{2}H + PD$$

Fórmula del Costo Total Anual

- Donde
- Q = Cantidad que se ha ordenado
 - D = Demanda anual en unidades
 - S = Costo de ordenar
 - P = Precio por unidad de producto
 - H = Costo de mantener por unidad al año

v. *Ecuación del modelo de descuento por cantidad*

Por otro lado, para hallar la cantidad que permitirá la reducción del costo total anual del inventario, se debe aplicar la fórmula del EOQ modificada de acuerdo al modelo de descuentos por cantidad, para así saber que descuento es el que mejor se adecua a la empresa, el proceso de selección de descuento consta de 4 pasos. El primer paso consiste en que para cada descuento, se calcula la fórmula de la cantidad óptima de la orden Q^* , utilizando la siguiente ecuación:

Figura 4

Heizer y Render

$$Q^* = \sqrt{\frac{2DS}{IP}}$$

Fórmula para calcular el valor del tamaño óptimo de la orden Q en el modelo de descuento por cantidad

En la ecuación normal del EOQ, el costo de mantener, está representado por la letra H, pero en este modelo, el costo de mantener está representado por IP, esto es porque el costo de mantener no es constante, ya que el precio del producto tampoco lo es, ya que cambia para cada descuento por cantidad. Por lo tanto se expresa el costo de mantener el inventario I como un porcentaje del precio unitario P.

El segundo paso consiste así: para cualquier rango de descuento, si la cantidad que se va a ordenar está por debajo, es decir, si al calcular mi Q^* óptimo, el monto resultante no califica para ni un descuento, se debe ajustar la cantidad a ordenar para arriba, a la menor cantidad del rango para obtener tal descuento.

El tercer paso consiste en usar la ecuación del costo total y calcular el costo total para cada cantidad a ordenar, es decir cada Q^* que se obtuvo en los pasos 1 y 2.

El cuarto paso consiste en escoger la Q^* , que posea el costo total más bajo ya que esta cantidad a pedir reducirá el costo total del inventario (El Autor).

Sobre los modelos de inventario presentados hasta el momento, Heizer y Render (2009) mencionan lo siguiente: “[...] Todos los modelos de inventario analizados hasta ahora suponen que la demanda de un producto es constante y cierta” (p. 502). De modo que el modelo de la cantidad económica a ordenar y el modelo de descuentos por cantidad estiman que la demanda de los productos es constante.

a) Modelos Probabilísticos de Inventario

Los modelos probabilistas son aplicados a aquellos productos que están sujetas a una demanda probable, y está sujeta a una serie de probabilidades. Según Taha (2004) menciona que “[...] los modelos estocásticos de inventario, en los que la demanda se describe mediante una distribución de probabilidades. [...] se clasifican en el sentido amplio, en situaciones de revisión continua y periódica” (p.559). Los productos sujetos a este tipo de demanda probable, son revisados y analizados mediante los sistemas de revisión continua o periódica.

i. Sistema de revisión continúa

El sistema de revisión continua (Q) llamado también sistema de cantidad de pedido fija, maneja el control del inventario de un producto cada vez que este sale, para así establecer si ha llegado el momento de realizar una nueva compra. Estas revisiones se hacen de modo continuo. Krajewski *et al* (2008) mencionan que: “En cada revisión se toma una decisión acerca de la posición de inventario del artículo. Si se considera que es demasiado baja, el sistema prepara automáticamente un nuevo pedido” (p.475). La posición del inventario IP, evalúa la capacidad del producto para suplir la demanda futura. Cuando la posición del inventario llega a su nivel mínimo, conocido como punto de reorden R, inmediatamente se realiza el pedido de una cantidad fija Q del producto.

Por otro lado, sin desviarse del tema, cuando se habló del modelo EOQ, este modelo solo era aplicable cuando existía una demanda que se conocía y era constante, pero en el sistema de revisión continua, el modelo acepta la demanda probable, permitiendo así su aplicación en este sistema probabilístico con demanda independiente, todos los supuestos del modelo EOQ, excepto la demanda constante seguirá aplicándose (El Autor).

ii. Selección del punto de reorden cuando la demanda es incierta

Prosiguiendo con el tema, cuando hablamos de demanda y tiempos de entrega del producto, a veces estos no resultan predecibles, lo que conlleva a tener inventarios de seguridad. Krajewski *et al* (2008) menciona que: “Punto de reorden = Demanda promedio durante el tiempo de espera + Inventario de seguridad” (p.477). Conociendo que la demanda promedio mientras el tiempo que esperamos el producto es incierta, se debe de saber cual tiene que ser el nivel adecuado del inventario de seguridad que se tendrá, ya que contar con uno cualquier sea el tamaño implica un equilibrio entre el servicio a los clientes y los costos por mantenimiento de los inventarios, El método común para hallar el punto de reorden es que la gerencia en base a su razonamiento, fije primeramente una política de nivel de servicio para el inventario y luego precise el nivel de inventario de seguridad.

iii. Selección de una política de nivel de servicio apropiado

Para saber cuánto es el inventario de seguridad que se debe tener, primero se tiene que escoger el nivel de servicio que queremos tener, Krajewski et al (2008), menciona que el nivel de servicio es “[...] la probabilidad deseada de no quedarse sin inventario durante el ciclo de pedido, que comienza en el momento en que se coloca un pedido y termina cuando éste se recibe y los artículos solicitados llegan al inventario [...]” (p.478). En este sistema, el tiempo que se espera el producto, es denominado también como intervalo de protección, ya que es el periodo el cual, el inventario de seguridad debe de cuidar del desabasto. Por lo tanto es necesario saber cómo está distribuida la demanda mientras se espera el producto pedido, si la demanda del producto cambia muy poco en relación a su promedio, entonces el inventario de seguridad puede ser pequeño, pero si pasa lo contrario, es decir, la demanda mientras el tiempo de espera cambia mucho, tendrá que ser alto el inventario de seguridad. Para el cálculo del inventario de seguridad se multiplica el valor z que es el nivel de servicio que se desea por la desviación estándar de la demanda durante el tiempo de espera:

$$\text{Inventario de seguridad} = z\sigma L$$

Mientras más alto sea el valor z , también lo tendrá que ser el inventario de seguridad.

iv. Sistema de revisión periódica

El sistema de revisión periódica P , llamado también sistema de reorden a intervalos fijos, es un sistema donde la posición del inventario de un producto se verifica o revisa de forma periódica. En este sistema, el tamaño del lote Q varía de un pedido a otro, pero el tiempo en que se realizan los pedidos es fijo (El Autor).

v. Selección del tiempo entre revisiones

Para usar el sistema P , se toman dos decisiones: el número de tiempo entre revisiones, P , y el nivel objetivo de inventario T , para el tiempo entre revisiones P podrá ser cualquier intervalo apropiado, tiempo elegido netamente por cada empresa (El Autor).

vi. Selección del nivel objetivo de inventario

Se realizara el cálculo del nivel objetivo de inventario, T, cuando la demanda es incierta, pero el tiempo de espera es constante. El contraste fundamental entre los sistema P y Q, es en cuanto al intervalo de protección, ya que mientras Q necesita protección mientras espera que llegue el producto que ha solicitado, ya que los pedidos se hacen en el momento que se necesitan de acuerdo a la posición del inventario, el sistema P requiere más protección, debido a que se tiene que considerar el tiempo que se debe esperar para revisar la posición del inventario y también el tiempo que tienen que esperar hasta que llegue el producto que se ha solicitado ,teniendo en cuenta que este se hace a intervalos fijos, es por eso que necesita un intervalo de P+ L periodos más largos. En cuanto al nivel objetivo de Inventario Krajewski et al (2008) menciona que: “El nivel objetivo de inventario T deberá ser igual a la demanda esperada durante el intervalo de protección de P + L periodos, más el inventario de seguridad suficiente para protegerse contra la incertidumbre de la demanda [...]” (p.485).de manera que la formula seria la siguiente:

$$T = d (P + L) + \text{Inventario de seguridad para el intervalo de protección}$$

En el sistema P el inventario de seguridad se halla de forma semejante como se hizo en el sistema Q, pero este inventario tiene que cuidar la incertidumbre de la demanda por un transcurso de tiempo más largo. El cálculo del inventario de seguridad para el sistema P es igual al Nivel de Servicio z multiplicado por la desviación estándar de la demanda durante el intervalo de protección σ_{P+L} . es decir:

$$\text{Inventario de seguridad} = z\sigma_{P+L}$$

Así también, Krajewski *et al* (2008) mencionan sobre la cantidad de pedido y regla de reabastecimiento en el sistema de revisión periódica lo siguiente:

“Cantidad de pedido = Nivel objetivo de inventario – Posición de inventario=T– IP

Regla de reabastecimiento: cada P periodos, ordenar T – IP unidades” (p.490).

Por lo tanto, la regla de reabastecimiento es: que en cada revisión de la posición del inventario, la cantidad a pedir para reabastecer el inventario es igual al nivel objetivo de inventario menos la posición del inventario.

a) *Métodos de gestión de inventarios*

i. Análisis ABC

El análisis ABC es un método que clasifica a los productos en tres categorías:

Categoría A: esta agrupa a un conjunto pequeño de productos que se encuentran en el almacén pero que otorgan mayores ingresos por ventas. Míguez y Bastos (2006) mencionan que: “suelen representar alrededor del 15 % de los artículos [...] del inventario” (p.14). Son productos que aportan altos ingresos económicos a la empresa, pero por ser productos valiosos, demandan tener un control más estricto.

Categoría B: esta agrupada por un número mayor de productos en comparación de la categoría A, Míguez y Bastos (2006) mencionan que: “suelen constituir el 30 % de los artículos [...] del inventario” (p.14). Son productos medianamente importantes, sus ingresos por ventas son menores, en comparación de los de la categoría A.

Categoría C: esta categoría agrupa muchos productos, pero estos otorgan un bajo ingreso por ventas, Míguez y Bastos (2006) mencionan que: “suelen representar el 55 % de artículos [...] del inventario” (p.14). Se considera que son los productos de menos importancia en comparación con los productos de la categoría A y B, y no están sujetos a un control muy estricto.

El análisis ABC se realiza multiplicando la tasa de demanda anual de un artículo por su valor monetario para hallar el valor de consumo, y posteriormente se clasifican los artículos en base al valor del consumo resultado.

ii. Conteo Cíclico

A pesar de que los registros de inventarios sean exactos, de todas maneras deben hacerse auditorías, que en gestión de inventarios se le denominan conteos cíclicos. Estos conteos se realizan con frecuencia o periodicidad de acuerdo a lo establecido por cada empresa individualmente, procediéndose a contar un día un grupo de productos, a la siguiente vez, otro grupo de productos y así sucesivamente. Este método busca encontrar si existen diferencias entre lo que se registra en el sistema

de inventario y la cantidad real que hay en el almacén, de modo que se realiza el respectivo conteo, se revisan los registros, se cerciora si estos presentan errores o inexactitudes, y se documentan los errores encontrados. Se busca el origen de la causa de estos errores y se toman las acciones correctivas para así cuidar de la integridad del sistema de inventario (El autor).

1.3.2. Exposición del Marco teórico de Rentabilidad

1.3.2.1 Teoría científica de Rentabilidad

a) Definición

In the eighteenth century, the first formal "school" of economists (called physiocrats and centered in France) wrote at length about the origin of wealth and their belief that wealth came from the land (which was sometimes associated with natural resources or raw materials) and the agricultural labor needed to transform the "free gifts of nature" into useful commodities. In the first half of the nineteenth century the classical school of economists, including Adam Smith, David Ricardo, and, later, Karl Marx, developed the idea that generally it was labor that was the principal generator of wealth, although they thought land could be important too (Hall y Klitgard, 2011, pp. 4-5).

En el siglo XVIII, la primera "escuela" formal de economistas (llamada fisiócratas y centrada en Francia) escribió extensamente sobre el origen de la riqueza y su creencia de que la riqueza provenía de la tierra (que a veces se combinaba con recursos naturales o materias primas) y el trabajo agrícola necesario para transformar los "obsequios de la naturaleza" en productos útiles. En la primera mitad del siglo XIX, la escuela clásica de economistas, incluyendo Adam Smith, David Ricardo y, más tarde, Karl Marx, desarrollaron la idea de que, en general, era el trabajo el principal generador de riqueza, aunque pensaban que la tierra podía ser importante también (Hall y Klitgard, 2011, pp. 4-5).

b) Concepto de Rentabilidad

La rentabilidad se refiere a la capacidad que tiene una entidad de generar beneficios y utilidades, como producto de una inversión o del uso óptimo de una serie de recursos tanto materiales, humanos y financieros durante un tiempo determinado.

Zamora (s.f) lo define de la siguiente manera:

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (parr.2).

El objetivo de toda empresa, cualquier sea el rubro es el de obtener rentabilidad y seguir compitiendo y sobreviviendo en el mercado, y solo se logra con el uso adecuado de los recursos que la empresa tiene a su disposición o su cargo.

c) *Inversión*

La inversión es poner a disposición una cantidad de dinero para cualquier operación económica y esperar de esa inversión, resultados positivos, es decir beneficios, ganancias. Alexander, Sharpe y Bailey (2003) definen a la inversión como: “Sacrificar dinero actual por dinero futuro. [...] entran en juego dos atributos diferentes: tiempo y riesgo” (p.1). Por ende, si se ha realizado una inversión, el sacrificio se ha realizado en el presente y es cierta, pero la retribución o beneficio viene todavía más adelante, siempre y cuando la haya, pero el producto de tal retribución es incierta, ya que no sabemos si al realizar la inversión, esto ha dado como resultado la obtención de beneficios o pérdidas.

Por otro lado, las inversiones que una empresa realiza, en su mayoría, lo hace con recursos propios y recursos ajenos. Fernández y Casado (2013) mencionan que:

“Inversiones = Recursos Propios + Recursos ajenos” (p.42). Los fondos propios o recursos propios que es parte del patrimonio neto de una empresa, están compuestos por las aportaciones de los socios de la empresa, sea las aportaciones directas, que son el capital social más las reservas que son los beneficios obtenidos pero que no han sido repartidos entre los accionistas. Los fondos o recursos ajenos, son aquellos recursos que la empresa ha adquirido por terceros, como por ejemplo, entidades financieras, como los bancos, para poder financiar sus inversiones, y de los cuales, la empresa tendrá que devolver con los intereses correspondientes, según los previamente pactado a corto o largo plazo.

d) Ratios de Rentabilidad

Return on Investment (ROI)

El índice del Retorno sobre la Inversión (ROI) es un indicador que mide cual ha sido el rendimiento o la rentabilidad de una inversión, ya que mide la relación que hay entre los beneficios obtenidos y las inversiones realizadas. Nicolás y Grandío (2013) menciona sobre el ROI lo siguiente: “[...] el ROI (Return on Investments o rendimiento o retorno sobre la inversión) compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión llevada a cabo” (s.p). La fórmula del ROI es:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Inversión}}$$

Cuanto más alto sea el resultado del ROI (expresado en porcentajes), mayor rendimiento o beneficios se habrán sacado de la inversión. Por el contrario, si muestra resultados negativos indica que la inversión no está siendo rentable, lo que significa que se está perdiendo dinero.

e) Return on assets (ROA)

ROA (Return on Assets) que significa rendimiento sobre los activos, es un indicador de rentabilidad que expresa el grado de eficiencia con el cual se han empleado los activos de una empresa, ya que indica cuanto ha sido el rendimiento por cada sol invertido en activos. Torres (2011) menciona que: “Mide la rentabilidad de los

activos respecto a su aporte en la utilidad neta” (p.1). En otras palabras, expresa si la empresa es rentable en relación con sus activos.

La fórmula del ROA es la siguiente:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

f) Rotación de activos

La Rotación de activos es un indicador financiero que mide la relación entre las ventas realizadas y los activos que posee la empresa en un determinado periodo de tiempo. Ccaccya (2015) menciona que: “Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos” (p.2). Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Este indicador mide la efectividad con que se han usado los activos de la empresa, ya que relaciona el total de ventas que ha tenido una empresa con el activo total.

g) Rentabilidad del Patrimonio

La Rentabilidad del patrimonio o también llamado ROE (Return on Equity) por sus siglas en inglés, es un índice que relaciona las utilidades del ejercicio con el patrimonio, mide la rentabilidad obtenida por los accionistas de los fondos que se han invertido. Barco (2009) menciona que: “Corresponde al porcentaje de utilidad o pérdida obtenido por cada nuevo sol que los dueños han invertido en la empresa. Este ratio refleja el rendimiento de la empresa respecto al patrimonio de los accionistas” (p.1).

La fórmula es la siguiente:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

En otras palabras, mide la capacidad que tiene la empresa para remunerar a los accionistas. Por otro lado, este índice puede ser descompuesto como el resultado de la multiplicación de tres componentes: el margen de utilidad neta, la rotación de activos y el nivel de apalancamiento del negocio. La rentabilidad de la empresa depende de la eficiencia, tanto del margen de utilidad neta, rotación de activos y del grado de apalancamiento. De estos componentes podemos deducir que la rentabilidad de la entidad puede producirse u originarse a partir del margen que ponga la empresa a sus productos, la cantidad de veces que roto el activo y el grado de apalancamiento de la empresa.

h) *Financiamiento*

Se le denomina Financiamiento a aquella decisión que toman las empresas, para obtener recursos monetarios, mayormente de entidades bancarias para llevar a cabo sus actividades, como por ejemplo para la compra de bienes, expandir el negocio, etc. Ccaccya (2015) menciona que: “Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero” (p.1). La financiación puede ser interna o externa.

Existen 2 fuentes de financiamiento: el financiamiento con recursos propios, el cual está compuesto por las aportaciones de los socios y los beneficios no repartidos. es decir, una autofinanciación, y el financiamiento con recursos ajenos que viene a ser el externo. Sobre las fuentes de financiamiento con recursos propios, Martínez et.al (2016) menciona sobre la autofinanciación lo siguiente: “La autofinanciación consiste en la aplicación de fondos propios (beneficios no repartidos, reservas y amortizaciones) a proyectos de inversión, sin recurrir a la financiación con recursos ajenos (endeudamiento)” (p.265). Por otro lado, en la mayoría de los casos, las empresas no siempre cuentan con los suficientes recursos propios para realizar una inversión, por lo que recurren a fuentes externas de financiación, es decir un apalancamiento financiero. Martínez *et al* (2016) menciona que: “[...] este tipo de recursos que proceden de terceras personas, diferentes a los socios de la propia empresa, se prestan con carácter temporal, debiendo devolverse en un plazo de tiempo y con un interés prefijado” (p.263).

i) Apalancamiento Financiero

Cuando las empresas no cuentan con suficiente recursos propios para invertir en un negocio, recurren al apalancamiento financiero, Ricra (2013) menciona que: “Este ratio indica el porcentaje de los recursos de la empresa que son financiados por terceros (deuda), es decir, relaciona la proporción que representa los pasivos del total de activos” (p.1). Su fórmula se presenta a continuación:

$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}}$$

Si el resultado es alto, esto significa que la entidad está recurriendo a más financiamiento para invertir en sus activos y obtener utilidades.

j) Utilidad

En el aspecto económico, el significado de utilidad es equivalente a ganancia o beneficio. Alexander *et al* (2003) definen a la utilidad como: “Goce o satisfacción relativos que una persona deriva de la actividad económica como el trabajo, el consumo o la inversión” (p.713). Sintetizando, la utilidad es el resultado que toda empresa desea obtener.

k) Ventas

Las ventas es el proceso que consiste en la entrega de un producto o servicio a cambio de dinero. Según De la Parra y Madero (2003) mencionan que las ventas es “[...] la ciencia que se encarga del intercambio entre un bien y/o servicio por un equivalente previamente pactado de una unidad monetaria” (p.33). esta actividad se hace con el objetivo de que una Organización obtenga rentabilidad y también para satisfacer las necesidades de los consumidores.

l) Costo de ventas

El costo de ventas, se refiere al costo de la mercancía o producto que salió a la venta, y el cual es influenciado por el inventario inicial y final .Stickney *et al* (2012) menciona que: “[...] En el caso de una empresa comercial, que compra y vende bienes, se denomina como costo de venta [...] el costo de la mercadería que ha

sido vendida en el periodo del estado financiero” (p.168).el costo de venta se halla mediante la fórmula siguiente: inventario inicial más compras menos inventario final.

m) Margen sobre ventas

El margen sobre ventas evalúa la facultad de las ventas para obtener beneficios. Pérez-Carballo (2015) lo define como aquel que: “[...] mide la capacidad de los ingresos para generar beneficios y se halla por la relación entre el beneficio de explotación y los ingresos, es decir, el excedente relativo obtenido sin deducir los gastos financieros ni fiscales” (p.315). Este análisis mide que tan eficientes son las ventas, para obtener beneficios para la empresa.

Su fórmula del margen sobre ventas es la que se muestra a continuación:

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Beneficio de explotación}}{\text{Ingresos}}$$

n) Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un elemento fundamental en cualquier tipo de negocios, ya que faculta precisar las ventas que una empresa u organización necesita tener para cubrir los costos totales, que están compuestos por los costos fijos y variables. Chambengo (2013) menciona que: “[...] es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad (p.1)”.el punto de equilibrio, es un punto donde la empresa no gana ni pierde. Si la empresa obtiene mayores ventas sobre el punto de equilibrio, significa que la empresa obtendrá beneficios, pero si obtiene ventas menores por debajo del punto de equilibrio, significa que obtendrá pérdidas. Para el cálculo del punto de equilibrio es necesario descomponer los costos totales en sus costos fijos y variables. Chambengo (2013) menciona que: “[...] Es recomendable trabajar con datos anuales al momento de calcular el punto de equilibrio. El punto de equilibrio se puede establecer de la manera siguiente” (p.1):

$$\text{PE (unidades)} = \frac{\text{Costos fijos (CF)}}{\text{PV} - \text{CV}}$$

Al aplicar esta fórmula, la empresa podrá saber cuántas cantidades de productos necesita vender, para así obtener beneficios y no pérdidas.

Definición conceptual de términos

- a) Nivel de servicio: La probabilidad deseada de no quedarse sin productos durante el ciclo de pedido.
- b) Ciclo de pedido: El ciclo de pedido significa cuando se coloca o se realiza un pedido y termina cuando los productos que pedimos llegan al inventario.
- c) Intervalo de protección: Es el lapso de tiempo donde el inventario de seguridad debe de cuidar o proteger a la empresa contra el desbaste mientras se espera el pedido que se ha realizado.
- d) Costo: Es la cantidad de dinero que una persona o empresa desenvuelve para la compra de un producto o consumir un servicio, con el objetivo de que este genere un ingreso en el futuro.
- e) Costos fijos: Se refieren a aquellos costos que permanecen constantes en un periodo determinado y que son independientes de la producción o ventas de una empresa, cualquier sea el rubro.
- f) Costos Variables: Se refieren a aquellos costos que cambian o fluctúan en un periodo y cuya variabilidad depende de la producción o ventas de una empresa.
- g) Posición del inventario: Es la capacidad que tiene el producto para suplir la demanda futura.
- h) Desviación estándar :Es la cantidad de la demanda real que varía con respecto a la cantidad de demanda promedio de un periodo, este resultado hallado se eleva al cuadrado, sobre su promedio y al monto arrojado se le aplica la raíz cuadrada, el resultado de toda esta operación es igual a la desviación estándar.

- i) Desviación estándar durante el tiempo de espera: Es la cantidad de demanda que puede variar durante el tiempo que se espera el producto que se ha pedido y cuya fórmula es igual desviación estándar de la demanda por el tiempo de espera.
- j) Probabilidad: Posibilidad de que ocurra o no un evento.
- k) Inventario de seguridad
Excedente de inventario que tiene una empresa para protegerse contra la incertidumbre de la demanda y tiempo de espera del producto.
- l) Modelo de la cantidad económica a ordenar (EOQ)
Modelo de inventarios que indica la cantidad óptima a ordenar y cuyo objetivo es la reducción de los costos totales.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

¿De qué manera la Gestión de Inventario se relaciona con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017?

1.4.2 Problemas Específicos

¿Cómo la Gestión de Inventarios se relaciona con la Utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017?

¿Cómo el Control de Inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017?

¿De qué manera El Inventario disponible se relaciona con la inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017?

1.5 Justificación

1.5.1. Conveniencia

La presente investigación es muy importante, ya que servirá para solucionar la problemática de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos, con respecto a la ejecución eficiente de la Gestión de Inventarios y les permitirá saber cómo se relaciona en la rentabilidad en las mismas.

1.5.2. Relevancia Social

La Rentabilidad es todo lo que una organización quiere obtener, como producto de sus actividades. Al prevenir que los clientes queden insatisfechos por un mal servicio, en los casos de no tener el producto que ellos demanden a tiempo o por tener un producto en mal estado, se evita que estos se vayan y que sean más bien clientes fieles, permitirá que la cartera de clientes se expanda, ya que el buen servicio que den, dará una excelente imagen de la empresa en la localidad.

1.5.3. Implicancias Prácticas

La presente investigación muestra la relación que existe entre una eficiente gestión de Inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos, con lo cual se busca dar a conocer los resultados positivos de una eficiente gestión. Así también, será usada como referencia para futuras investigaciones.

1.5.4. Valor Teórico

Esta investigación, aportará información para conocer la relación existente entre Gestión de Inventarios y la rentabilidad en las empresas comercializadoras de productos agroquímicos, contribuirá a incrementar las investigaciones locales existentes relativo a esta problemática, pudiéndose realizar diversos trabajos pues, a mayor información se espera un incremento de las medidas de acción para cambiar esta situación.

1.5.5. Utilidad Metodológica

Contribuirá para la obtención de resultados de la relación que tienen ambas variables. Sus resultados nos darán conocimiento válido y confiable basándose en la aplicación de instrumentos y técnicas. Se espera dar un diagnóstico y evaluar la Gestión de inventarios, comprobando a la vez si los resultados son positivos en relación a la rentabilidad, con el fin de poder brindar propuestas de mejora.

1.5.6. Viabilidad

La elaboración de la investigación sobre el tema de Gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad, será relevante para el sector comercial de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos del distrito de Huaral, les proporcionara las pautas necesarias para poder gestionar adecuadamente sus inventarios y de esa forma cumplir con su objetivo principal que es obtener rentabilidad.

1.6 Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

La Gestión de Inventarios tiene relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

1.6.2. Hipótesis Específicas

La Gestión de Inventarios tiene relación con la utilidad de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

El Control de inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

El Inventario disponible se relaciona con la inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

1.7. Objetivos

1.7.1. General

Determinar de qué manera la Gestión de Inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

1.7.2. Específicos

Analizar como la Gestión de Inventarios se relaciona con la utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017

Determinar como el control de inventarios de inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

Determinar de qué manera el Inventario disponible se relaciona con la inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

CAPITULO II
MÉTODOLOGIA

2. METODO

2.1 *Diseño de investigación*

El tipo de estudio es descriptivo – correlacional, ya que se procederá a describir cada variable en estudio, en base como son observadas y se analizará el grado de relación que existe entre la variable 1 y la variable 2.

Para Navarro (2014) es descriptivo porque “reseña rasgos, cualidades o atributos de la población objeto de estudio” (p.261).

Asimismo Azañero (2016) establece que es correlacional porque “es aquel tipo de estudio que persigue medir el grado de relación existente entre dos o más variables” (p.121).

El diseño de investigación es de diseño no experimental, tipo transeccional o transversal

La presente investigación es de diseño no experimental, como señala Azañero (2016 “es aquella que se realiza sin manejar intencionalmente las variables, es decir [...] no hacemos variar intencionalmente las variables, lo que se hace es observar el fenómeno tal como se presenta en su realidad para luego analizarlo” (p.121).

Así también, el proyecto de investigación es de diseño no experimental tipo transeccional o trasversal, como manifiesta Azañero (2016) “Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado [...]” (p. 122).

Así también, la presente investigación es aplicada. Del Río (2013) menciona que la investigación aplicada persigue fines utilitarios inmediatos [...] busca, por tanto la resolución de problemas prácticos en contextos determinados y con soluciones de aplicación inmediata” (s.p).

2.2 Variables y operacionalización

2.2.1 Definición de la Variable 1

Según Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) la administración de inventarios, es decir, la planificación y control de los inventarios para cumplir las prioridades competitivas de la organización, es un motivo importante de preocupación para todos los gerentes de todo tipo de empresas. La administración eficaz de los inventarios es esencial para realizar el pleno potencial de toda cadena de valor [...] La administración de inventarios es un proceso que requiere información sobre las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles [...] y el momento y tamaño indicados de las cantidades de reorden (p.462).

2.2.2 Definición de la Variable 2

Según Zamora (s.f) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (parr.2).

Cuadro Operacional

Hipotesis General	Variables	Definicion de variables	Definicion Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medicion
La Gestión de Inventarios tiene relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017	Gestion de Inventarios	Según Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) la administración de inventarios, es decir, la planificación y control de los inventarios para cumplir las prioridades competitivas de la organización, es un motivo importante de preocupación para todos los gerentes de todo tipo de empresas. La administración eficaz de los inventarios es esencial para realizar el pleno potencial de toda cadena de valor [...] La administración de inventarios es un proceso que requiere información sobre las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles [...] y el momento y tamaño indicados de las cantidades de reorden (p. 462).	La administracion de Inventarios consiste en la planificación y control de las existencias, y es de suma importancia para los gerentes de las empresas, cualquier sea el rubro. Esta, a la vez necesita de la información de las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles y el momento y tamaño adecuado de la cantidad de reorden	Inventario Disponible	Inventario de Mercancias	Ordinal
					Inventario de Seguridad	Ordinal
					Costos de Inventarios	Ordinal
					Rotacion de Inventarios	Ordinal
				Control	Modelo básico de la cantidad económica a ordenar	Ordinal
					Modelo de descuentos por cantidad	Ordinal
					Sistema de Revision Continua	Ordinal
					Sistema de Revision Periodica	Ordinal
	Rentabilidad	Según Zamora (s.f) La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (parr.2).	La rentabilidad mide la eficiencia y eficacia de la admnistracion de una empresa ,por medio del resultado de las ganancias obtenidas producto de las ventas realizadas,ademas la rentabilidad tambien se conoce como la actividad economica en la que se hace uso de los medios humanos,materiales y financieros para obtener el resultado esperado.	Inversion	ROI	Ordinal
					ROA	Ordinal
					Rotacion de Activos	Ordinal
				Utilidad	Financiamiento	Ordinal
					Ventas	Ordinal
					Costo de ventas	Ordinal
Margen sobre Ventas	Ordinal					
Punto de Equilibrio	Ordinal					

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

Para Azañero (2016), define la población como el ‘conjunto de personas, entidades u objetos cuya situación se está estudiando o investigando’ (p.25).

La población está conformada por todos los trabajadores de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos del Distrito de Huaral, que, para el efecto de determinar la muestra, la población se considera a todos los trabajadores del área de administración , contabilidad , departamento de ventas y departamento de logística.

De las 26 empresas dedicadas al comercio de productos agroquímicos en el distrito de Huaral (estadística otorgada por la Municipalidad de Huaral); para obtener la población con exactitud se está aplicando el criterio de factor de exclusión.

Factores de exclusión a considerar.

De las 26 empresas dedicadas al comercio de agroquímicos, se tomara a aquellos trabajadores que cumplan con la siguiente característica:

a) Aquellos trabajadores que tengan conocimiento, manejen o manipulen directamente los inventarios.

Para el estudio acerca de opinión sobre el manejo o manipuleo directo de los inventarios, resulta interesante estudiar solo a los trabajadores relacionados con el manejo o manipuleo directo y que posean conocimiento de los inventarios, de modo que la población quedaría limitada por 130 trabajadores, conjunto por el cual se podrá determinar la muestra.

	NOMBRE DE LAS EMPRESAS	TRABAJADORES
1	GRUPO AGRO BUEN SEMBRADOR SAC	5
2	SUNNY VALLEY SAC	6
3	AGRONEGOCIOS VIRGEN DE YAUCA SAC	6
4	INVERSIONES Y NEGOCIOS MAJE EIRL	5
5	J & E NEGOCIOS EIRL	5
6	INNOVACION AGRICOLA R.M.D SAC	5
7	AGRO EXPERT SAC	5
8	AGROPUNTO SAC	5
9	E & E NEGOCIACIONES EIRL	5
10	COINTECA SAC	5
11	NEGOCIOS AGRICOLAS DEL PERU	5
12	A 3 S AGRICOLAS SAC	5
13	NEGOCIOS E INVERSIONES YOSSELYN SAC	5
14	INNOVACION AGRICOLA RMD SAC (2)	4
15	INVERSIONES Y SERVICIOS ORIANA SAC	5
16	AGROTIERRA VIVA SRL	5
17	CASA AGRICOLA EIRL	5
18	RICAPAC CARLOS VIRGINIA	4
19	CUADROS SIFUENTES OCTAVIO BERNALDO	4
20	INVERSIONES AGRO 2015 EIRL	5
21	AGROCOMERCIALIZADORA NORTE CHICO SAC	6
22	PROCAMPO SA	5
23	AGRONEGOCIOS EL HORTICULTOR SAC	5
24	AGROQUIMICOS NURI EIRL	5
25	CASA AGRICOLA DEL NORTE EIRL	5
26	AGRIFRUT SANTA ROSA SAC	5
	TOTAL	130

Fuente: Elaboración Propia.

2.3.2. Muestra

“Muestra es una parte representativa de la población del cual se recolectan los datos, es decir es un subconjunto de la población” (Azañero, 2016, p.122).

La muestra utilizada estará conformada por los trabajadores involucrados directamente con el manejo y manipulación de los inventarios de la empresa: administradores y contadores, gerentes de ventas, jefes de logística y jefes de almacén de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos del Distrito de Huaral.

Para la presente investigación se utilizará el tipo de muestra probabilística, a través el cual se aplicara el Muestreo Aleatorio Simple, tomando en cuenta la fórmula siguiente se usara siempre y cuando se conozca el tamaño de la población:

Dónde:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{E^2 * (N-1) + z^2 * p * q}$$

n: es el tamaño de la muestra

N: es el tamaño de la población.

Z: es el valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: es el máximo error permisible (5% = 0.05)

P: es la proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q: es la proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50).

Reemplazando la formula se obtiene:

$\frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 130}{(0.05)^2 * (130 - 1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50}$	= 97
--	------

La muestra quedara limitada por 97 personas que laboran en las empresas dedicadas a la comercialización de agroquímicos, dato con el cual se trabajara la parte estadística en función al cuestionario a ejecutar.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas de investigación que se desarrollara serán la encuesta y el análisis documental.

Para Niño (2011) define la encuesta como “técnica de recolección de datos que consiste en la aplicación de un mismo cuestionario a distintas personas de una muestra o una población” (p.151).

Se utilizó la técnica de Análisis documental, que se basa en recolectar información verdadera y confiable a través de fuentes secundarias, como libros, tesis, revistas y páginas web, todas en base al requerimiento del investigador y elegidas según el tema de investigación, que ayudan a definir y contextualizar las variables en estudio.

Se aplicará el cuestionario como instrumento de recolección de datos para compilar información respecto a la relación que existe entre las variables estudiadas: Gestión

de inventarios y la rentabilidad. Este cuestionario constará de preguntas dirigidas a los participantes de la muestra establecida.

Cuestionario

Niño (2011), considera que “Los cuestionarios son un conjunto de preguntas técnicamente estructuradas y ordenadas, que se presentan escritas e impresas, para ser respondidas igualmente por escrito o a veces de manera oral.” (p.89).

El cuestionario será diseñado mediante la valorización de la Escala de Likert ya que permite conocer el grado de conformidad del encuestado.

Grande, I y Abascal, E. (2011) mencionan que la escala de Likert “consiste en formular proposiciones relativas a una serie de atributos de un objeto y que el entrevistado exprese su grado de acuerdo o desacuerdo en una escala de varias categorías que pueden ser 3,5,7,9 u 11.cada categoría se puntúa con un número que se le asigna” (s.p).

2.4.2. Validación y confiabilidad de los instrumentos de validación

Niño (2011) menciona que “La validez es una cualidad del instrumento que consiste en que este sirva para medir la variable que se busca medir, y no otra, es decir, que sea el instrumento preciso, el adecuado” (p.87).

La presente investigación en curso utilizara como instrumento el cuestionario y se aplicará la técnica de validez de contenido, es decir, se utilizará el criterio de jueces expertos.

Martínez (2001) define el juicio de expertos como “una aproximación cualitativa que busca encontrar cierto consenso entre la opinión de un conjunto de expertos en el tema en cuestión” (p.15).

Niño (2011) menciona que la confiabilidad es “cualidad de una técnica o de una prueba (o instrumento) que consiste en que al ser aplicados en distintos momentos y a las mismas personas deben arrojar los mismos resultados” (p.150).

Azañero (2016) agrega que para medir la confiabilidad del instrumento “el coeficiente alfa de Cronbach es el indicador más utilizado para cuantificar la consistencia interna de un instrumento [...]” (p.124).

Asimismo, Palella y Martins (2012) agregan que: El Cronbach, por su parte, mide la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems, entendiendo por tal el grado en que los ítems de una escala se correlacionan entre sí. El coeficiente Cronbach se utiliza para evaluar la confiabilidad a partir de la consistencia interna de los ítems. El alfa de Cronbach varía entre 0 y 1 (0 es ausencia total de consistencia y 1 es consistencia perfecta) (p.169).

Para la presente investigación, se usara la siguiente formula de Alfa de Cron Bach:

$$\alpha = \left[\frac{K}{K - 1} \right] \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^K S_i^2}{S_t^2} \right]$$

Dónde:

K: El número de ítems

$\sum S_i^2$: Sumatoria de varianza de los ítems

S_t^2 : Varianza de la suma de los ítems

En el siguiente cuadro, Palella y Martins (2012) presentan los criterios de decisión para la Confiabilidad de un instrumento (p.169).

Rango	Confiabilidad (Dimensión)
0,81-1	Muy alta
0,61-0,80	Alta
0,41 -0,60	Media'
0,21 -0,40	Baja'
0-0,20	Muy baja'

Estadísticas de fiabilidad
Gestión de Inventarios y
Rentabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,913	16

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cron Bach de 0.913, según los autores, Palella y Martins (2012), indican que cuando el valor del Coeficiente alfa es entre 0.81 y 1, la confiabilidad se considera muy alta, de manera que el instrumento utilizado es confiable y valido

Estadísticas de fiabilidad
Gestión de Inventarios

Alfa de Cronbach	N de elementos
,897	8

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cron Bach de 0.897, según los autores, Palella y Martins (2012), indican que cuando el valor del Coeficiente alfa es entre 0.81 y 1, la confiabilidad se considera muy alta, de manera que el instrumento utilizado es confiable y valido.

Estadísticas de fiabilidad
Rentabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,742	8

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cron Bach de 0.742 según los autores, Palella y Martins (2012), indican que cuando el valor del Coeficiente alfa es entre 0,61 y 0,80, la confiabilidad se considera alta, de modo que el instrumento utilizado es confiable y valido.

2.5 Métodos de análisis de datos

Para el análisis de los datos recogidos en la presente investigación, se utilizará el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versión 22, donde se procederá a pasar la base datos que se obtuvo de la encuesta aplicada, además de la elaboración de tablas y gráficos para poder analizar la relación existente entre las variables, se calculará a la vez el coeficiente de Alfa de Cronbach y la prueba de hipótesis-Rho de Spearman.

2.6 Aspectos éticos

Para la realización de la presente investigación se ha respetado la ética profesional, se ha tomado referencia de la autoría de terceras personas usados para el sustento de la misma. Así también, se ha acatado con los requerimientos de una investigación y no se ha realizado modificación de información. Así también, se ha tomado en cuenta los valores redactados en el Código de Ética para Profesionales de la Contabilidad.

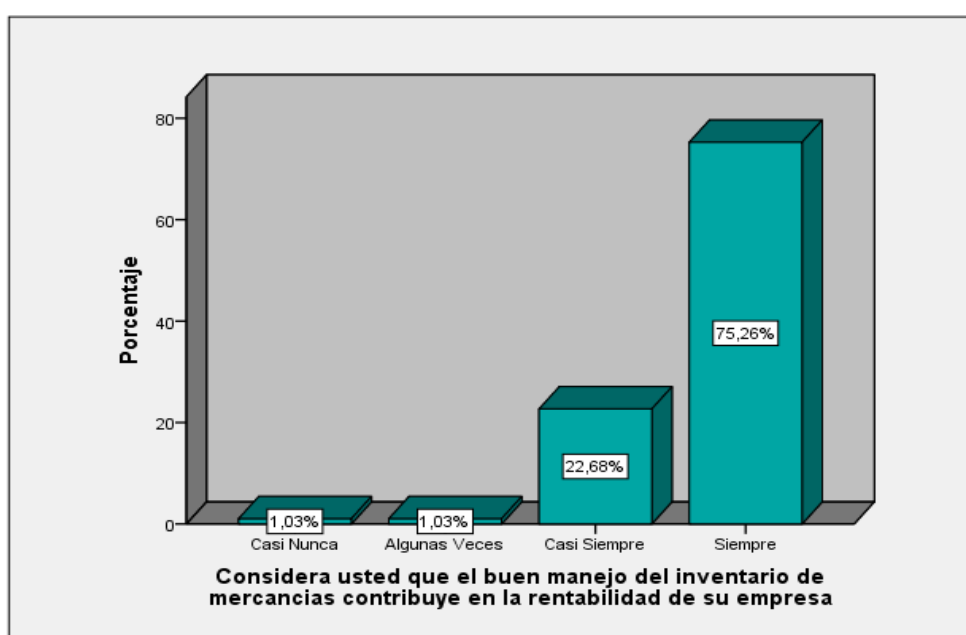
CAPITULO III
RESULTADOS

3. RESULTADOS

3.1. Análisis de los resultados

Tabla y Gráfico N° 1 : Considera usted que el buen manejo del inventario de mercancías contribuye en la rentabilidad de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	1	1,0	1,0	1,0
	Algunas Veces	1	1,0	1,0	2,1
	Casi Siempre	22	22,7	22,7	24,7
	Siempre	73	75,3	75,3	100,0
	Total	97	100,0	100,0	

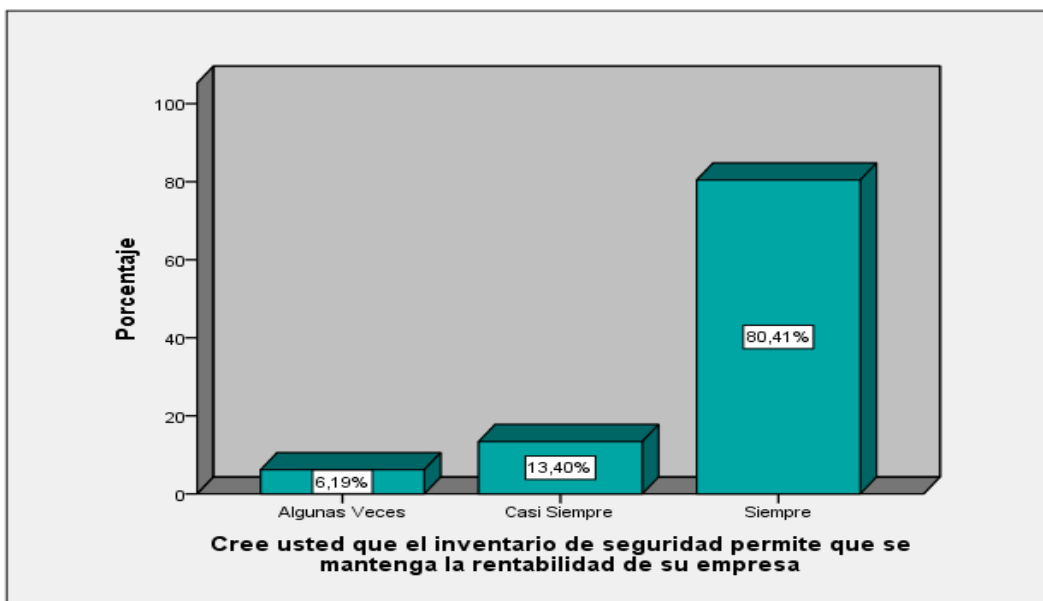


Interpretación: En la tabla y gráfico N° 1, podemos observar que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre el buen manejo del inventario de mercancías contribuye en la rentabilidad de su empresa, esto equivale al 75,26% del total de la muestra aplicada, a pesar que la mayoría de los encuestados reconoce que el buen manejo del inventario de mercancía contribuye en la rentabilidad, hay empresas aun, que no controlan ni manejan eficientemente y que no velan ni cuidan de la integridad de estos inventarios.

Tabla y Gráfico N° 2 : Cree usted que el inventario de seguridad permite que se mantenga la rentabilidad de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	6	6,2	6,2	6,2
	Casi Siempre	13	13,4	13,4	19,6
	Siempre	78	80,4	80,4	100,0
	Total	97	100,0	100,0	

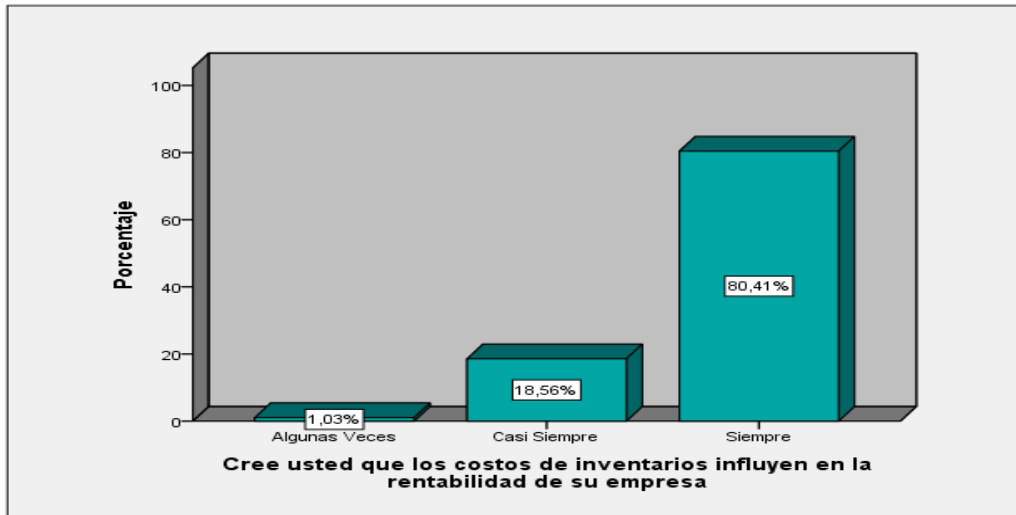
Interpretación: En la tabla y gráfico N° 2, se observa que la mayoría de los



trabajadores consultados creen que siempre el inventario de seguridad permite que se mantenga la rentabilidad de su empresa, esto equivale al 80,41% del total de la muestra aplicada, la mayoría de los encuestados reconoce que contar con uno es fundamental ya que permite la mantención de la rentabilidad, por lo tanto es importante que las empresas tengan un adecuado inventario de seguridad, para así evitar que se caiga en sobrestock, se haga frente ante los cambios que puedan presentar la demanda y la empresa pueda seguir siendo rentable.

Tabla y Gráfico N° 3 : Cree usted que los costos de inventarios influyen en la rentabilidad de su empresa

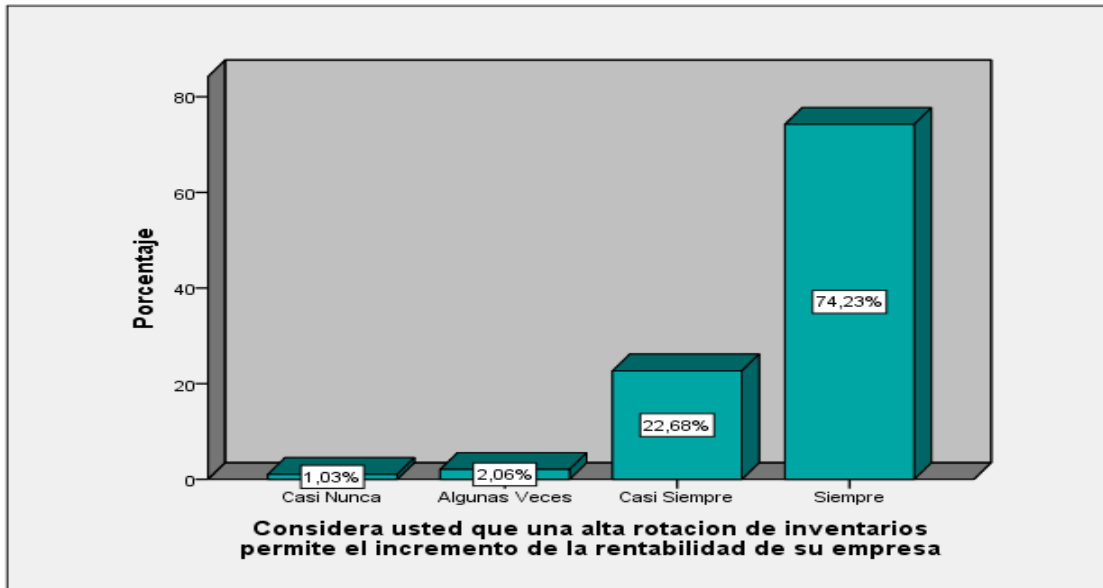
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	1	1,0	1,0	1,0
	Casi Siempre	18	18,6	18,6	19,6
	Siempre	78	80,4	80,4	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: Se puede observar que la mayoría de los trabajadores creen que siempre los costos de inventarios influyen en la rentabilidad de su empresa, lo cual equivale al 80,41% del total de la muestra aplicada frente a un pequeño porcentaje que creen que los costos de inventario no influyen en la rentabilidad, esto demuestra que los costos de inventarios pueden influir, y notablemente de forma negativa, debido que hay empresas que no tienen cuidado de los costos de inventarios en los que incurren, al no realizar una adquisición eficiente de los mismos, como en la cantidad adecuada.

Tabla N° 4 : Considera usted que una alta rotación de inventarios permite el incremento de la rentabilidad de su empresa

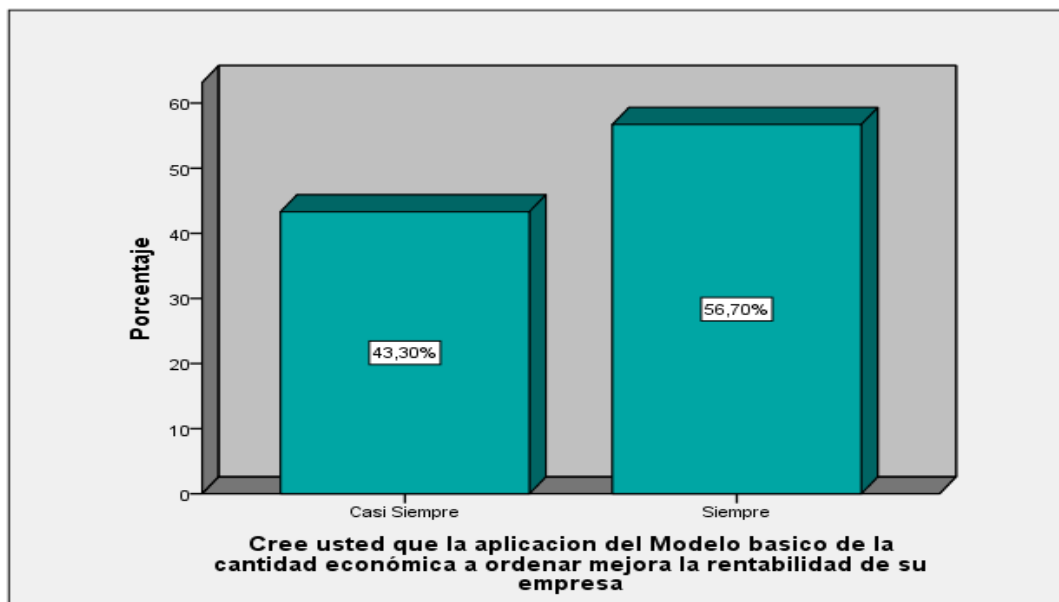
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	1	1,0	1,0	1,0
	Algunas Veces	2	2,1	2,1	3,1
	Casi Siempre	22	22,7	22,7	25,8
	Siempre	72	74,2	74,2	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: Se puede observar que la mayoría de los trabajadores consideran que siempre una alta rotación de inventarios permite el incremento de la rentabilidad de su empresa, lo que equivale al 74,23% del total de la muestra aplicada, a pesar que la mayoría de los encuestados considera que la alta rotación de inventarios permite el crecimiento de la rentabilidad, hay empresas que no la tienen, lo que permite el deterioro de los productos , dando como consecuencia disminución de la rentabilidad.

Tabla Nº 5 : Cree usted que la aplicación del Modelo básico de la cantidad económica a ordenar mejora la rentabilidad de su empresa

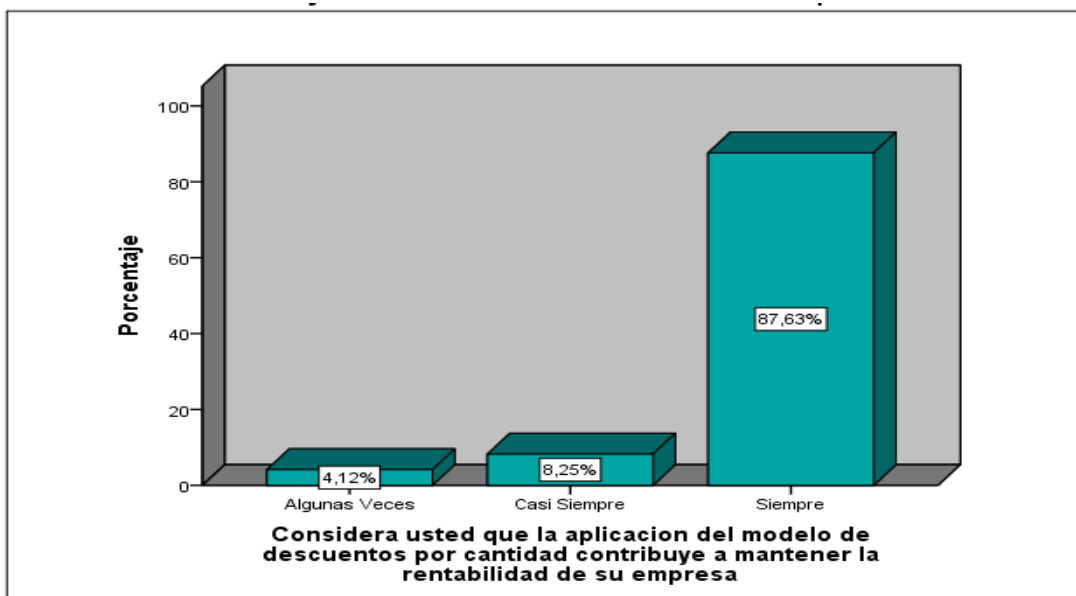
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	42	43,3	43,3	43,3
	Siempre	55	56,7	56,7	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: Se puede observar que la mayoría de los trabajadores creen que siempre la aplicación del Modelo básico de la cantidad económica a ordenar mejora la rentabilidad de su empresa ,lo cual equivale al 56,70% del total de la muestra aplicada, a pesar que la mayoría de los trabajadores consideran que es importante el modelo de la cantidad económica a ordenar para la mejora de la rentabilidad, la mayoría de empresas no aplican este modelo económico para saber cuánto es lo que realmente tienen que comprar y cuándo es que tienen que realizar los pedidos.

Tabla Nº 6 : Considera usted que la aplicación del modelo de descuentos por cantidad contribuye a mantener la rentabilidad de su empresa

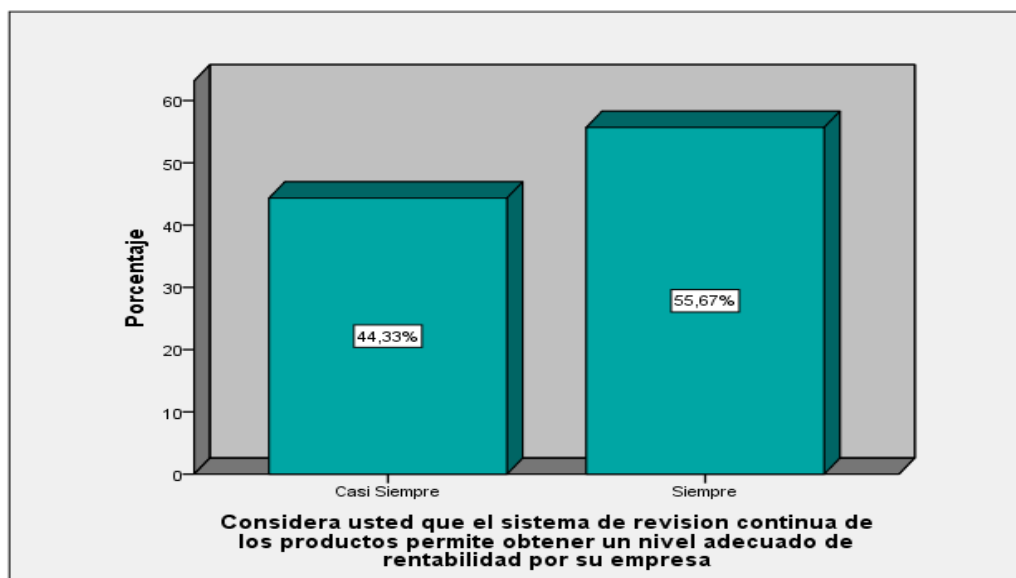
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	4	4,1	4,1	4,1
	Casi Siempre	8	8,2	8,2	12,4
	Siempre	85	87,6	87,6	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se observa que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre la aplicación del modelo de descuentos por cantidad contribuye a mantener la rentabilidad de su empresa , esto equivale al 87,63% del total de la muestra aplicada, a pesar que la mayoría de los encuestados reconoce la importancia de la aplicación del modelo de descuentos por cantidad ,muchas empresas por desconocimiento ,no aplican este modelo de descuentos por cantidad a la hora de adquirir grandes cantidades de productos, cuando le otorgan descuentos.

Tabla Nº 7 : Considera usted que el sistema de revisión continua de los productos permite obtener un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa

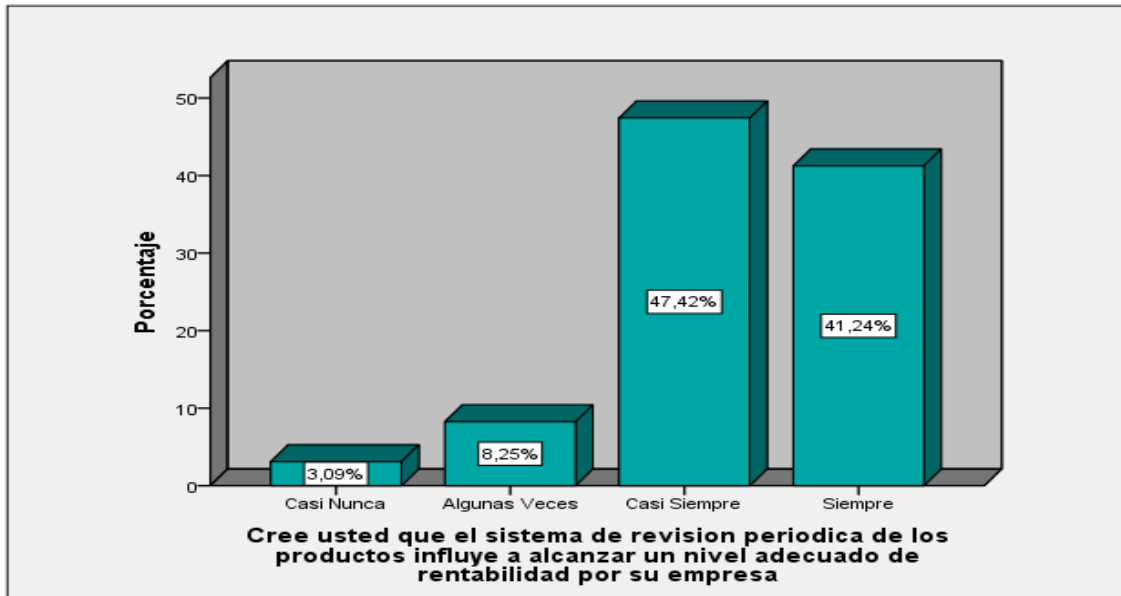
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	43	44,3	44,3	44,3
	Siempre	54	55,7	55,7	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre el sistema de revisión continua de los productos permite obtener un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa , esto equivale al 55,67% del total de la muestra aplicada, la mayoría de los encuestados considera importante el sistema de revisión continua para la obtención de un nivel adecuado de rentabilidad, sin embargo ,hay empresas que no aplican este sistema de revisión ,el cual, le permite saber de manera continua los movimientos de sus inventarios y saber si ha llegado el momento que deben de realizar pedidos y así obtener un nivel adecuado de rentabilidad.

Tabla N° 8: Cree usted que el sistema de revisión periódica de los productos influye a alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa

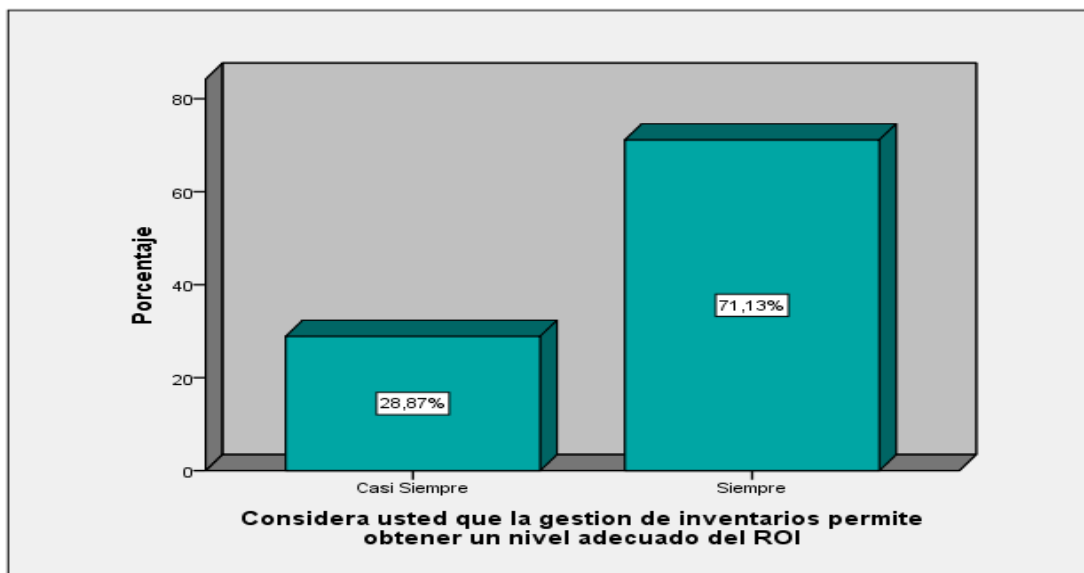
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	3	3,1	3,1	3,1
	Algunas Veces	8	8,2	8,2	11,3
	Casi Siempre	46	47,4	47,4	58,8
	Siempre	40	41,2	41,2	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados opinan que casi siempre el sistema de revisión periódica de los productos influye a alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa, esto equivale al 47,42% del total de la muestra aplicada, sin embargo hay empresas que no aplican el sistema de revisión periódica, el cual les permite tener un nivel objetivo de inventario de acuerdo a la demanda, realizar todos sus pedidos a intervalos fijos, reduciendo costos de adquisición al tener la posibilidad de obtener descuentos por cantidad y de esa forma alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad.

Tabla Nº 9 : Considera usted que la gestión de inventarios permite obtener un nivel adecuado del ROI

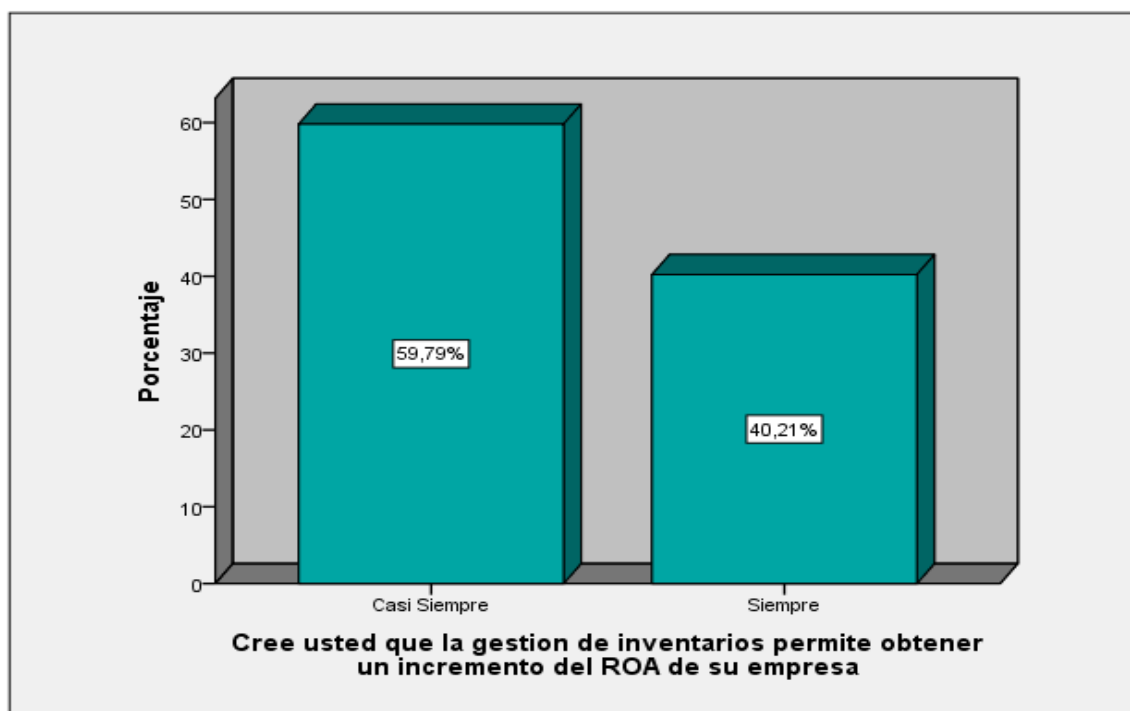
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	28	28,9	28,9	28,9
	Siempre	69	71,1	71,1	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre la gestión de inventarios permite obtener un nivel adecuado del ROI, esto equivale al 71,13 % del total de la muestra aplicada, la mayoría de los encuestados considera importante la gestión de inventarios para la obtención de un nivel adecuado de ROI, por ende, es necesario que las empresas realicen una eficiente gestión de inventarios, ya que así obtendrán ganancias respecto a las inversiones que la empresa pueda realizar en inventarios.

Tabla Nº 10 : Cree usted que la gestión de inventarios permite obtener un incremento del ROA de su empresa

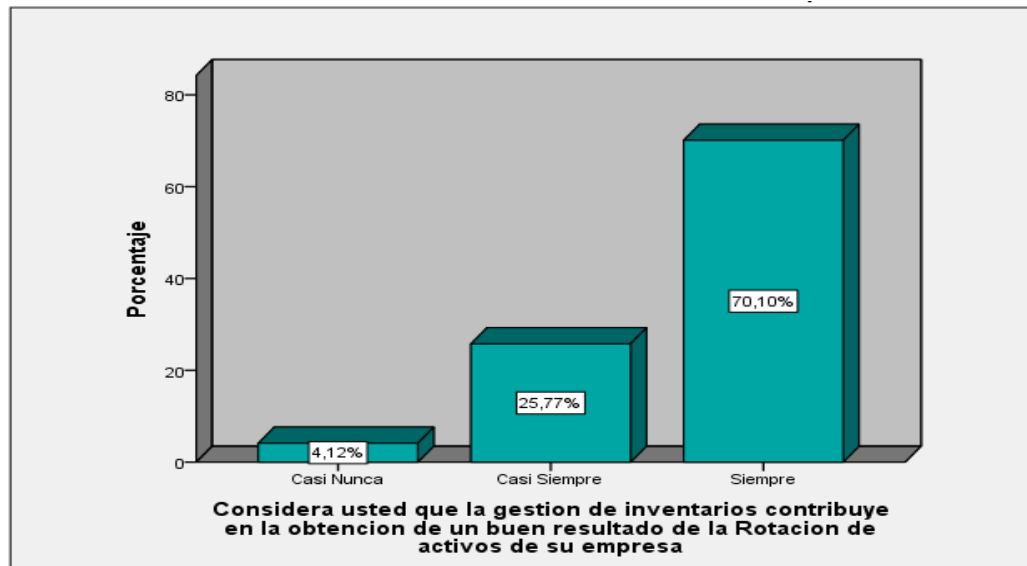
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	58	59,8	59,8	59,8
	Siempre	39	40,2	40,2	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados opinan que casi siempre la gestión de inventarios permite obtener un incremento del ROA de su empresa, esto equivale al 59,79 % del total de la muestra aplicada, a pesar que la mayoría de los encuestados considera que la gestión de inventarios permite obtener un incremento del ROA de su empresa, muchas empresas no tienen una buena gestión de estos ,permitiendo así un decremento del ROA ya que no obtienen la utilidad neta esperada.

Tabla Nº 11 : Considera usted que la gestión de inventarios contribuye en la obtención de un buen resultado de la Rotación de activos de su empresa

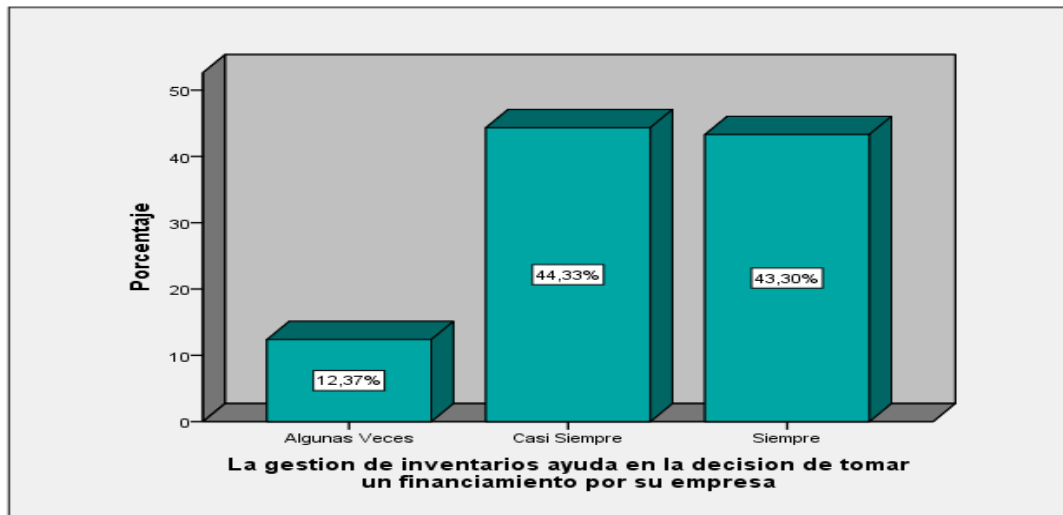
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Nunca	4	4,1	4,1	4,1
	Casi Siempre	25	25,8	25,8	29,9
	Siempre	68	70,1	70,1	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre la gestión de inventarios contribuye en la obtención de un buen resultado de la Rotación de activos de su empresa, esto equivale al 70,10% del total de la muestra aplicada, resaltando que la mayoría de los encuestados considera que la gestión de inventarios contribuye en la obtención de un buen resultado de la Rotación de activos, por ende, es importante que las empresas realicen una eficiente gestión de inventarios, considerando que al contar con un adecuado inventario de seguridad antes cambios en la demanda , permitirá que las empresas obtengan más ingresos, por medio de las ventas.

Tabla N° 12: La gestión de inventarios ayuda en la decisión de tomar un financiamiento por su empresa

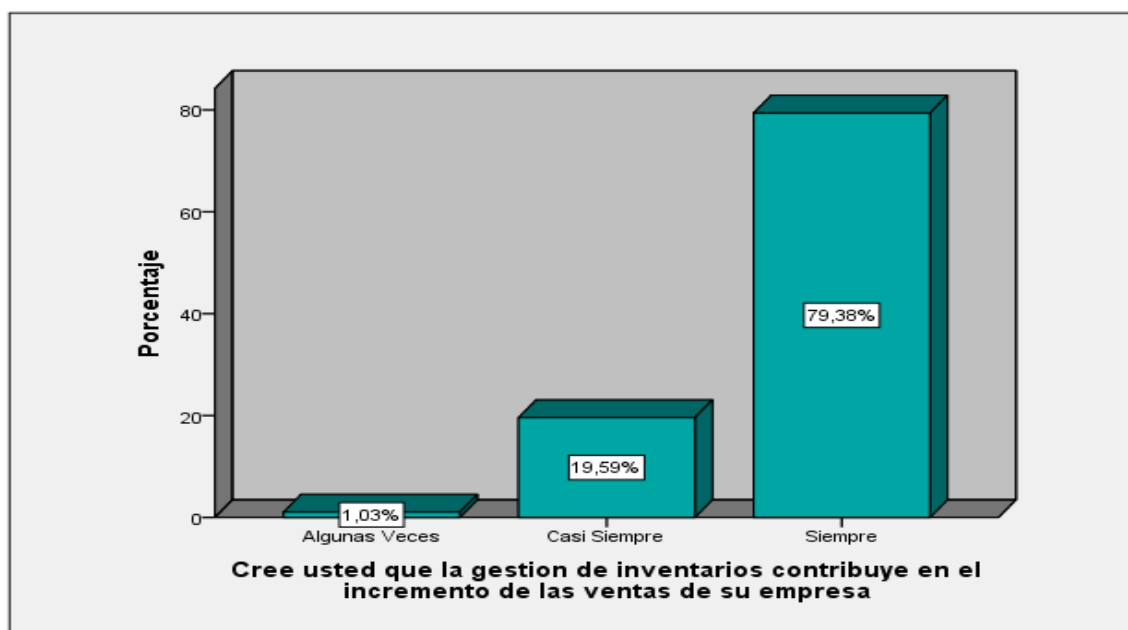
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	12	12,4	12,4	12,4
	Casi Siempre	43	44,3	44,3	56,7
	Siempre	42	43,3	43,3	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados opinan que casi siempre la gestión de inventarios ayuda en la decisión de tomar un financiamiento por su empresa, esto equivale al 44,33% del total de la muestra aplicada, resaltando que un porcentaje considerable de los trabajadores opina que casi siempre la gestión de inventarios ayuda en la decisión de tomar un financiamiento, es importante que las empresas sean eficientes en la gestión de las mismas, en cuanto al correcto y exacto registro de los mismos, ya que este muestra el nivel de ventas de los productos, cuáles son los que se venden más y cuáles no, de manera que ayuda en la decisión, si es que se debe de realizar un financiamiento para la compra de las mismas.

Tabla Nº 13 :Cree usted que la gestión de inventarios contribuye en el incremento de las ventas de su empresa

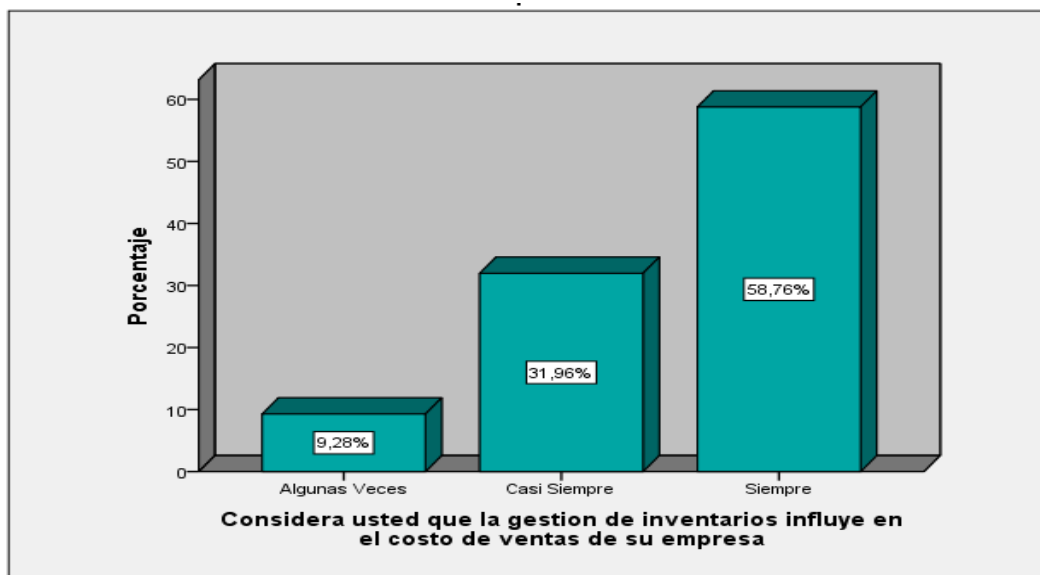
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	1	1,0	1,0	1,0
	Casi Siempre	19	19,6	19,6	20,6
	Siempre	77	79,4	79,4	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: podemos observar que la mayoría de los trabajadores consultados opinan que siempre la gestión de inventarios contribuye en el incremento de las ventas de su empresa , esto equivale al 79,38% del total de la muestra aplicada y solo un pequeño porcentaje considera que algunas veces la gestión de inventarios contribuya en el incremento de las ventas de su empresa, la mayoría de los encuestados reconoce la importancia de la gestión de inventarios y su contribución en el aumento de ventas, por lo tanto ,es importante que las empresas tengan una eficiente gestión de inventarios ya que esta permite saber cuánto y cuando se tienen que comprar los productos ,brindado así, que la empresas estén abastecidas correctamente ,satisfaciendo siempre la demanda ,permitiendo el incremento en las ventas de sus productos.

Tabla N° 14 : Considera usted que la gestión de inventarios influye en el costo de ventas de su empresa

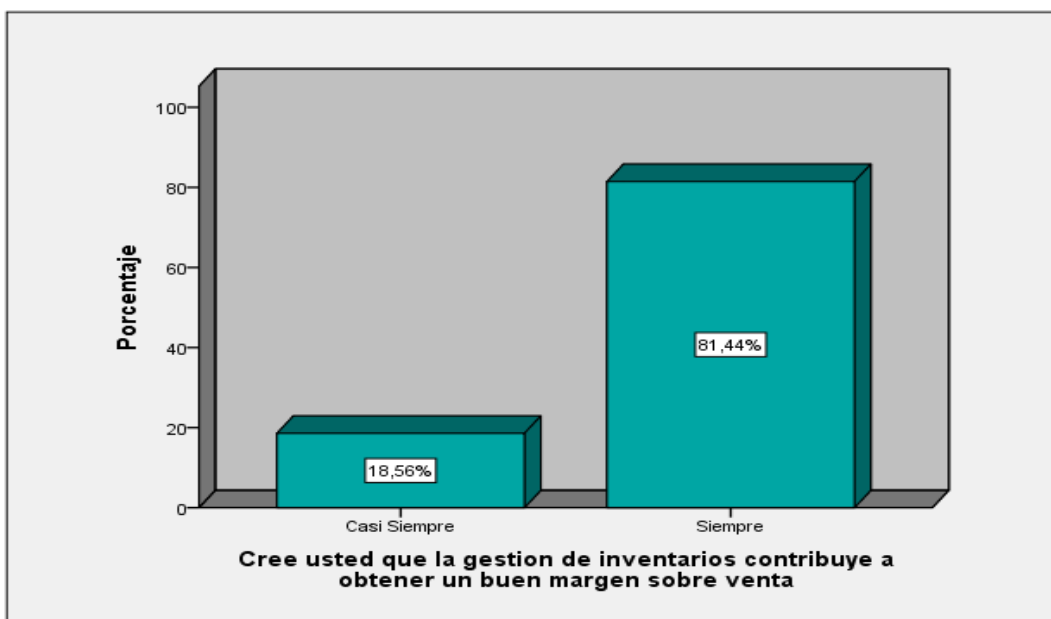
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Algunas Veces	9	9,3	9,3	9,3
	Casi Siempre	31	32,0	32,0	41,2
	Siempre	57	58,8	58,8	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: se puede observar que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre la gestión de inventarios influye en el costo de ventas de su empresa, esto equivale al 58,76% del total de la muestra aplicada, la mayoría de los encuestados reconocen que la gestión de inventarios influye en el costo de ventas de su empresa, Por ende, es importante que las empresas realicen una eficiente gestión de inventarios ya que esta permite que se realice mejores compras, como en caso que se ofrezcan descuentos por cantidad, comprando la cantidad correcta y la necesaria , permitiendo así obtener un menor costo de venta y por ende más utilidad.

Tabla N° 15 : Cree usted que la gestión de inventarios contribuye a obtener un buen margen sobre venta

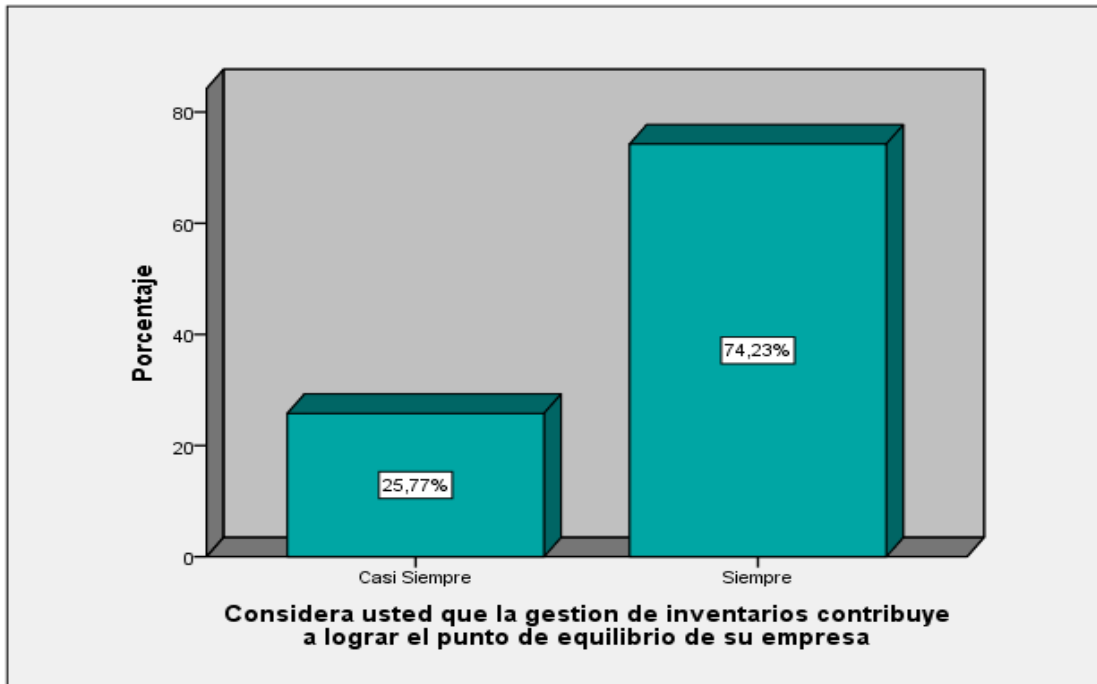
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	18	18,6	18,6	18,6
	Siempre	79	81,4	81,4	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: podemos observar que la mayoría de los trabajadores consultados opinan que siempre la gestión de inventarios contribuye a obtener un buen margen sobre venta, esto equivale al 81,44% del total de la muestra aplicada ,a pesar que la mayoría opina que es importante la gestión de inventarios ya que contribuye a la obtención de un buen margen sobre ventas, muchas empresas no lo consideran importante, ya que tienen una deficiente gestión de inventarios ,lo que provoca un descontrol y pérdida de valor de los mismos , no obteniendo las ventas esperadas, ni mucho menos beneficios, resultando así la obtención de un bajo margen sobre ventas.

Tabla Nº 16 : Considera usted que la gestión de inventarios contribuye a lograr el punto de equilibrio de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi Siempre	25	25,8	25,8	25,8
	Siempre	72	74,2	74,2	100,0
	Total	97	100,0	100,0	



Interpretación: podemos observar que la mayoría de los trabajadores consultados consideran que siempre la gestión de inventarios contribuye a lograr el punto de equilibrio de su empresa, esto equivale al 74,23% del total de la muestra aplicada, la mayoría de los encuestados consideran que siempre la gestión de inventarios contribuye a lograr el punto de equilibrio, sin embargo existen empresas que no realizan una buena gestión de inventarios ,no haciendo caso a los modelos de inventarios ,ni la posición de los mismos ,para ver si se debe realizar el pedido de productos ,provocando que no haya productos en el almacén, no haya ventas y no contribuya en el logro del punto de equilibrio.

3.1.1 Validación de hipótesis

Para probar si las variables en estudio conservan un criterio de asociación o interdependencia, se debe de realizar la Prueba de Coeficiente de Correlación de Spearman, con la cual se pone a prueba las hipótesis.

Mondragón (2014) menciona que:

“Es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos [...]. Aparte de permitir conocer el grado de asociación entre ambas variables, con Rho de Spearman es posible determinar la dependencia o independencia de dos variables aleatorias” (p.100).

Así también en cuanto al nivel de significación, Mondragón (2014) menciona que: “Es necesario tener en consideración la significancia del valor de r_s , dada por el valor de p que lo acompaña. Cuando el valor de p es menor que 0.05, se puede concluir que la correlación es significativa [...]” (p.101).

Por otro lado el Instituto Tecnológico de Chihuahua (2003) agrega que:

“Regla de Decisión:

Si $P \leq 0.05$ Se rechaza H_0

Si $P \geq 0.05$ No se rechaza H_0 ” (p.72).

Asimismo, en cuanto al cálculo del valor del Coeficiente del Rho, Mondragón (2014) menciona que “La fórmula de este coeficiente es:

$$r_s = 1 - \frac{6\sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Siendo:

n = la cantidad de sujetos que se clasifican

X_i = el rango de sujetos i con respecto a una variable

Y_i = el rango de sujetos i con respecto a una segunda variable

$d_i = X_i - Y_i$

Es decir que d_i , es la diferencia entre los rangos de X e Y ” (p.100).

Asimismo Mondragón (2014) menciona que:

“El coeficiente de correlación de rangos de Spearman puede puntuar desde -1.0 hasta +1.0, y se interpreta así: los valores cercanos a +1.0, indican que existe una fuerte asociación entre las clasificaciones, o sea que a medida que aumenta un rango el otro también aumenta; los valores cercanos a -1.0 señalan que hay una fuerte asociación negativa entre las clasificaciones, es decir que, al aumentar un rango, el otro decrece “(p.100).

A continuación se muestra la tabla de interpretaciones:

Tabla1. Grado de relación según coeficiente de correlación

Figura 5

Recuperado de
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-95322015000300004

Valor de ρ	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

3.1.2 Comparación de Hipótesis General:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): La Gestión de Inventarios no tiene relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017.

Hipótesis Alterna (Ha): La Gestión de Inventarios tiene relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05.

			Correlaciones	
			GESTION.DE.IN	
			VENTARIOS	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	GESTION.DE.INVENTARIO	Coeficiente de correlación	1,000	,603**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	97	97
	RENTABILIDAD	Coeficiente de correlación	,603**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	97	97

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor de la significación de 0.05; siendo el valor de Sig. menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, así también se obtiene un coeficiente de correlación de Rho de Spearman (Rho) positivo, lo cual refleja una correlación directa, en caso fuere negativa sería una correlación inversa.

Paso 4: Discusión

Siendo el valor de (Sig.= 0,000 < 0,05), se rechaza la hipótesis nula, ya que la relación es significativa. Además se obtuvo un valor de Rho =0,603, que es una correlación directa entre las dos variables y estadísticamente significativa, por lo tanto se afirma que: a mayor Gestión de Inventarios, habrá también un incremento en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral- 2017.

3.1.3 Comparación de Hipótesis Específica 1:

Hipótesis Nula (Ho): La Gestión de Inventarios no tiene relación con la utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017.

Hipótesis Alternativa (Ha): La Gestión de Inventarios tiene relación con la utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05.

		Correlaciones		
		GESTION.DE.IN		
		VENTARIOS	UTILIDAD	
Rho de Spearman	GESTION.DE.INVENTARIOS	Coefficiente de correlación	1,000	,394**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	97	97
	UTILIDAD	Coefficiente de correlación	,394**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	97	97

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor de la significación de 0.05; siendo el valor de Sig. menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, así también se obtiene un coeficiente de correlación de Rho de Spearman (Rho) positivo, lo cual refleja una correlación directa, en caso fuere negativa sería una correlación inversa.

Paso 4: Discusión

Siendo el valor de (Sig.= 0,000 < 0,05), se rechaza la hipótesis nula, ya que la relación es significativa. Además se obtuvo un valor de Rho =0,394, que es una correlación directa entre las dos variables y estadísticamente significativa, por lo tanto se afirma que: a mayor Gestión de Inventarios, habrá también un incremento en la Utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral- 2017.

3.1.4 Comparación de Hipótesis Específica 2:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): El Control de inventarios no se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

Hipótesis Alterna (Ha): El Control de inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05.

		Correlaciones		
			CONTROL.DE.I NVENTARIOS	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	CONTROL.DE.INVENTARIO	Coefficiente de correlación	1,000	,573**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	97	97
	RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	,573**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	97	97

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor de la significación de 0.05; siendo el valor de Sig. menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, así también se obtiene un coeficiente de correlación de Rho de Spearman (Rho) positivo, lo cual refleja una correlación directa, en caso fuere negativa sería una correlación inversa.

Paso 4: Discusión

Siendo el valor de (Sig.= 0,000 < 0,05), se rechaza la hipótesis nula, ya que la relación es significativa. Además se obtuvo un valor de Rho =0,573, que es una correlación directa entre las dos variables y estadísticamente significativa, por lo

tanto se afirma que: a mayor Control de Inventarios, habrá también un incremento en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral- 2017.

3.1.5 Comparación de Hipótesis Especifica 3:

Hipótesis Nula (Ho): El Inventario disponible no se relaciona con la inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017

Hipótesis Alterna (Ha): El Inventario disponible se relaciona con la inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05.

Correlaciones			INVENTARIO.DI	
			SPONIBLE	INVERSION
Rho de Spearman	INVENTARIO.DISPONIBLE	Coefficiente de correlación	1,000	,593**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	97	97
	INVERSION	Coefficiente de correlación	,593**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	97	97

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor de la significación de 0.05; siendo el valor de Sig. menor de 0.05, se rechaza la hipótesis nula, así también se obtiene un coeficiente de correlación de Rho de Spearman (Rho) positivo, lo cual refleja una correlación directa, en caso fuere negativa sería una correlación inversa.

Paso 4: Discusión

Siendo el valor de (Sig.= 0,000 < 0,05), se rechaza la hipótesis nula, ya que la relación es significativa. Además se obtuvo un valor de Rho =0,593, que es una correlación directa entre las dos variables y estadísticamente significativa, por lo tanto se afirma que: a mayor Inventario Disponible, habrá también un incremento en la Inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral- 2017.

CAPITULO IV
DISCUSIÓN

Discusión de resultados

El objetivo de la presente investigación es establecer la relación de la Gestión de inventarios con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el distrito de Huaral.

Para la validación de la hipótesis se procedió aplicar la prueba de Rho de Spearman, donde el monto del coeficiente de correlación y el nivel de significancia debe ser de acuerdo al rango que está establecido. Por ende se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

Para la hipótesis general, existe relación entre la Gestión de inventarios con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral, empleando la prueba de Rho de Spearman, arrojó como resultado un coeficiente de correlación de 0,603, determinando una correlación positiva moderada. De los valores obtenidos se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que a mayor eficiencia en la Gestión de Inventarios, habrá también un incremento en la Rentabilidad.

Estos resultados se sustentan en la información de las tablas y gráficos N° 1, 2, 10 y 11 que hace referencia a que el buen manejo del inventario de mercancías contribuye en la rentabilidad. El control, manejo eficiente y el velar por el cuidado de la integridad de los inventarios de mercancías, por medio de registros y conteos cíclicos, permite el incremento de la rentabilidad, así también como la importancia de contar con un adecuado inventario de seguridad, evitando el sobrestock y hacer frente ante los cambios que puedan presentar la demanda cuando esta sea probable y puedan las empresas seguir siendo rentables. Asimismo, la gestión de

inventarios permite obtener un incremento en el ROA de las empresas, debido a que los inventarios son parte del activo total y de modo que al realizarse una eficiente gestión de las mismas, como por ejemplo cuando y cuanto comprar, permitirá que la empresa siempre este abastecida de productos y en la cantidad adecuada , otorgando así que las ventas no se reduzcan sino más bien vayan al incremento cada vez más, haciendo de estos inventarios, que son activos, rentables y permitiendo así la obtención de una mayor utilidad neta. Así también, la gestión de inventarios contribuye en la obtención de un buen resultado de la Rotación de activos, ya que al contar con un adecuado inventario de seguridad ante cambios en la demanda, permitirá que las empresas obtengan más ingresos, por medio de las ventas.

Los resultados de la presente investigación tienen relación con:

La opinión de Medina, K., Saldaña, H. y Sánchez, S. (2016): los cuales concluyen que el control interno de inventario incide de manera positiva en la rentabilidad de las empresas comerciales, ya que una correcta administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en las ganancias que estas puedan obtener. Por lo cual es de vital importancia que las compañías cuenten con un inventario bien administrado y controlado.

Para La hipótesis específica 1, existe relación entre La gestión de Inventarios y la utilidad de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el Distrito de Huaral; empleando la prueba de Rho de Spearman, arrojó como resultado un coeficiente de correlación de 0,394, determinando una correlación positiva baja. De los valores obtenidos se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que a mayor eficiencia en la gestión de Inventarios, habrá también un incremento en la utilidad.

En las tablas y gráficos N° 3, 4, 13, 14 y 15 hace referencia sobre la influencia que tienen los costos de inventarios en la rentabilidad. Los costos de inventarios pueden influir, y notablemente, de forma negativa, en la rentabilidad de las empresas, por ende, a la hora de adquirir los productos, se debe de saber primeramente el tipo de demanda que tienen los productos que se posee, y así saber qué modelo de inventario conviene mejor aplicar, ya que estos indican cuando y cuanto es la cantidad adecuada a pedir, debido a que estos buscan reducir costos de inventario, como por ejemplo el costo de adquisición y de esa manera obtener mayor utilidad. Por otro lado, la alta rotación de inventarios permite el incremento de la rentabilidad de las empresas. Mientras más veces roten los inventarios, es decir, más veces salgan para venderse, se evita el deterioro de productos, significa más ingresos, y más capacidad de generar utilidades. Así también, la gestión de inventarios contribuye en el incremento de las ventas de las empresas, ya que el eficiente manejo de los inventarios resulta satisfaciendo la demanda y lograr el incremento de ventas. Por otro lado, la gestión de inventarios influye en el costo de ventas de las empresas, ya que esta permite que se realicen mejores compras, como en caso cuando se ofrecen descuentos por cantidad, aprovechando y comprando la cantidad correcta y la necesaria, permitiendo así obtener un menor costo de venta y por ende más utilidad. Por otro lado, la gestión de inventarios contribuye a obtener un buen margen sobre ventas, ya que el eficiente manejo y control de los mismos permite la integridad de los productos; ya que al saber cuánto es lo que se tiene que comprar, se evita el sobrestock y desmedro, de modo que se logra obtener las ventas esperadas y así la obtención de un buen margen sobre ventas.

Los resultados de la presente investigación tienen relación con:

Meza, M. (2015) la cual concluye que: La gestión de inventarios incide en la rentabilidad de la Mypes. Ya que los inventarios son la fuente principal de ingresos de una empresa comercial, pero estos ingresos dependen mucho de cómo es que se gestionen los mismos.

Para La hipótesis específica 2, existe relación entre El Control de inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el Distrito de Huaral-2017; empleando la prueba de Rho de Spearman, arrojo como resultado un coeficiente de correlación de 0,573, que significa una correlación positiva moderada. De los valores obtenidos se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que a un mayor Control de Inventarios, habrá también un incremento en la rentabilidad.

En las tablas y gráficos N° 5, 6, 7, 8, 11 y 12 hace referencia a que el Modelo básico de la cantidad económica a ordenar mejora la rentabilidad, ya que este modelo de inventario para demanda determinista permite saber cuánto es lo que realmente se tiene que comprar, y cuando es que se tiene que realizar los pedidos, de manera que siempre se tiene reabastecido el almacén y por ende se satisface la demanda. Así también la aplicación del modelo de descuentos por cantidad contribuye también en la mantención de la rentabilidad, permite escoger el mejor precio de descuento de los que ofrecen cuando se adquieren grandes cantidades, el cual permite poseer la cantidad adecuada, la cual reducirá los costos de inventario y también evitar caer en sobrestock. Por otro lado el sistema de revisión continua de los productos permite obtener un nivel adecuado de rentabilidad, ya que por medio de las revisiones continuas de los movimientos de los inventarios, permite saber si ha llegado el momento que ya se deben de realizar los pedidos de acuerdo con la posición del inventario, aquí las empresas deben escoger el nivel de servicio

y contar con inventarios de seguridad. Así también, el sistema de revisión periódica de los productos influye a alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad, debido a que la aplicación de este sistema permite tener un nivel objetivo de inventario de acuerdo a la demanda de sus productos, evitando así el sobrestock; también, realizar todos sus pedidos a intervalos fijos, reduciendo costos de adquisición al tener la posibilidad de obtener descuentos por cantidad y de esa forma alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad. Por otro lado, la gestión de inventarios ayuda en la decisión de tomar un financiamiento, es importante que las empresas sean eficientes en la gestión de las mismas, en cuanto al correcto y exacto registro de los mismos, ya que este muestra el nivel de ventas de los productos, cuales son los que se venden más y cuáles no, de manera que ayuda en la decisión, si es que se debe de realizar un financiamiento para la compra de las mismas.

Los resultados de la presente investigación tienen relación con:

Paredes, M. (2017) la cual concluye que: si una empresa no cuenta con políticas y procedimientos adecuados y que son necesarios para un control oportuno de inventarios, no podrán mejorar la rentabilidad de su empresa.

Para La hipótesis específica 3, existe relación entre El inventario disponible y la inversión de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017; empleando la prueba de Rho de Spearman, arrojó como resultado un coeficiente de correlación de 0,593, que significa una correlación positiva moderada. De los valores obtenidos se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que a mayor inventario disponible, mayor inversión.

En las tablas y gráficos N° 9 y 16 hace referencia a que la gestión de inventarios permite obtener un nivel adecuado del ROI, por ende, es necesario que las

empresas realicen una eficiente gestión de inventarios, ya que así obtendrán ganancias respecto a las inversiones que las empresas puedan realizar en inventarios, sobre todo aplicando los modelos de inventarios propicios, para efecto de las compras, dando como resultado que se tenga siempre un adecuado inventario disponible. Por otro lado, la gestión de inventarios contribuye a lograr el punto de equilibrio, ya que al realizar una buena gestión de los mismos, permitirá aplicar el modelo de inventario que mejor se adecue a la empresa, y por ende, revisar su nivel o posición del inventario, para ver si se debe realizar el pedido de productos, lo cual permite que siempre el almacén este abastecido, teniendo un apropiado inventario disponible, aumentando las ventas y contribuya en el logro del punto de equilibrio.

Los resultados de la presente investigación tienen relación con:

Ferrero, P. (2015) que concluye que: la gestión de stocks es una tarea compleja que requiere de un gran compromiso y sensibilización por parte de los empresarios y empleados de una organización, y esto es porque se trata de la base de cualquier actividad, sea industrial o comercial y porque existen múltiples ventajas que se pueden obtener, de modo que la empresa resulte beneficiada.

CAPITULO V
CONCLUSIONES

Conclusiones

1. Se concluye que la falta de control, manejo ineficiente y el no cuidado de la integridad de los inventarios de mercancías, permite al decremento de la rentabilidad, generando que se obtengan diferencias de inventario al realizar el inventario físico y contrarrestarlo con el registro de inventario. La ineficiencia en la gestión de los inventarios permite no contar con inventarios de seguridad para hacer frente ante los cambios que puedan presentar la demanda cuando sea probable; decremento en el ROA, ya que contar con un almacén en desabasto, permite la disminución de las ventas de las mercancías, y así se obtiene una menor utilidad neta. Así también, contribuye a un bajo resultado en la rotación de activos, permitiendo que las empresas obtengan menos ingresos, porque no tienen las ventas esperadas, debido al manejo ineficiente de los inventarios.

2. Según los resultados obtenidos, se concluye que los costos de inventarios pueden influir notablemente de forma negativa en la rentabilidad empresarial, y una inadecuada gestión de los inventarios permite el alza de los mismos. Así también, permite la obtención de una baja rotación de inventarios. Además, permite también el decremento de las ventas, Así mismo influye en obtener un mayor costo de ventas, al no realizar las compras adecuadas, ni aprovechando cuando se presentan descuentos por cantidad por la compra de productos, dando como resultado obtener una menor utilidad, por otro lado permite también obtener un bajo margen sobre ventas.

3. Se concluye que, no aplicar el modelo para demanda determinista del modelo básico de la cantidad económica a ordenar no mejora la rentabilidad de la empresa, no permitiendo saber cuánto comprar, y cuando se tiene que realizar los pedidos, dando lugar que siempre se tenga desabastecido el almacén y no se satisface la demanda. La no aplicación del modelo de descuentos por cantidad no contribuye en la mantención de la rentabilidad, no permitiendo escoger el mejor precio de descuento, el cual reduce costos de inventario y evitar caer en sobrestock. Por otro lado, la no aplicación de los modelos de demanda probabilista, como el sistema de revisión continua permite obtener un nivel bajo de rentabilidad, ya que al no tener revisiones continuas de los movimientos de los inventarios, no se puede saber si ha llegado el momento de realizar los pedidos de acuerdo con la posición del inventario, cayendo así en desabasto. Asimismo, no aplicar el sistema de revisión periódica de los productos influye a no alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad, ya que no permite tener un nivel objetivo de inventario de acuerdo a la demanda de sus productos, cayendo en sobrestock; no permite realizar los pedidos a intervalos fijos, no obteniendo reducción en los costos de adquisición al tener la posibilidad de obtener descuentos por cantidad. Así también, una ineficiente gestión de inventarios no ayuda en la decisión de tomar un financiamiento, ya que mediante un incorrecto e inexacto registro de los mismos, no muestra el nivel de ventas real de los productos, cuales son los que se venden más y cuáles no, dificultando en la decisión de tomar un financiamiento.

4. Después de los resultados obtenidos se concluye que la ineficiente gestión de inventarios no permite obtener un nivel adecuado del ROI, ya que no permite obtener las ganancias esperadas respecto a las inversiones que las empresas

puedan realizar en inventarios, ya que no se aplica los modelos de inventarios propicios antes mencionados, para efecto de las compras, dando como resultado que se tenga siempre un inadecuado inventario disponible. así también, no contribuye a lograr el punto de equilibrio de las empresas, ya que no aplican los modelos de inventario que mejor se adecue a la empresa, permitiendo que siempre el almacén este desabastecido, teniendo un inapropiado inventario disponible, disminuyéndose las ventas y no contribuyendo en el logro del punto de equilibrio.

CAPITULO VI
RECOMENDACIONES

Recomendaciones

1. Se recomienda a los empresarios de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos realizar una eficiente gestión de inventarios, controlando y velando por el cuidado de la integridad y fiabilidad de los mismos, mediante los registros de inventarios y realizando conteos cíclicos evitando así diferencias de inventarios, incremento de su ROA y contribuyendo a un buen resultado de su rotación de activos.
2. Se recomienda a los empresarios, analizar el tipo de demanda de sus productos y aplicar modelos de inventarios, el que más se adecue a la empresa, para que así puedan reducir sus costos de inventarios, obtengan una alta rotación de inventarios, incrementen sus ventas, obtengan un buen margen sobre ventas, reducir su costo de venta y por ende obtener más utilidad.
3. Se recomienda a las empresas aplicar el modelo probabilístico: sistema de revisión periódica ,ya que este sistema le permitirá establecer una política de compras, es decir cuándo y cuánto tiene que pedir de mercancías, respetando el nivel objetivo de inventario que este sistema le permitirá establecer a las empresas que deben tener según la demanda de sus productos , evitando así el sobrestock , permitirá que los múltiples pedidos de sus productos lo realicen a intervalos fijos ,permitiendo así que puedan obtener descuentos , siempre respetando su nivel objetivo de inventario, de manera que siempre lograrán satisfacer la demanda y a la vez logran obtener rentabilidad.

4. Se recomienda a las empresas que para conseguir un nivel adecuado del ROI, deben realizar eficientemente su gestión de inventarios, de modo que obtendrán más ganancias, ya que tendrá un adecuado inventario disponible y también podrán lograr obtener el punto de equilibrio.

CAPITULO VII
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Referencias bibliográficas

- Alexander, G., Sharpe, W y Bailey, J. (2003). *Fundamentos de Inversiones: Teoría y práctica*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=BPjZZi_09wC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Azañero S., F (2016). *Como Elaborar Una Tesis Universitaria*. Lima: Fernando Azañero Sandoval.
- Barco, D (enero, 2009). Análisis de la Situación de la Empresa: Ratios de Rentabilidad (Parte I). *Actualidad empresarial* (175). Recuperado de http://www.aempresarial.com/web/revitem/2_9090_70148.pdf
- Cabezas Román, S. y Necochea Sánchez, A. (2016). *Mejora e Implementación de un sistema de distribución de calzado para incrementar rentabilidad de una empresa en ZOFRATACNA (Tesis de Grado, Universidad San Ignacio de Loyola)*.recuperado de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2421/1/2016_Cabezas_Mejora_e_implementaci%C3%B3n_de_un_sistema_de_distribuci%C3%B3n.pdf
- Ccaccya, D (noviembre, 2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Actualidad empresarial* (339). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSA_PNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf
- Calderón Pacheco, A. (2014). *Propuesta de mejora en la Gestión de Inventarios para el almacén de insumos en una empresa de consumo masivo (Tesis de Grado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas)*. Recuperado de http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/324442/3/Calderon_PA.pdf
- Carrera Taco, G. (2016). *Modelo de Gestión de Inventarios para la empresa Sellfer Cia Ltda., ubicada en la ciudad de Quito. (Tesis de Grado, Universidad Central del Ecuador)*.Recuperada de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/10907/1/T-UCE-0003-CA211-2016.pdf>

- Chambengo, I. (julio, 2013). El punto de equilibrio en los negocios y su importancia estratégica para facilitar la inversión en las MYPES. *Actualidad empresarial* (282). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_15329_77113.pdf
- De la Parra, E y Madero, M (2003). Estrategias de ventas y negociación. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=HGpXazBqgh0C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Del Río S., D. (2013). Diccionario-glosario de metodología de la investigación social. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=XtIEAgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Fernández, J. y Casado, M. (2013). *Contabilidad financiera para directivos*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=2tNAjWGyzcYC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Ferrero Bécares, P. (2015). La gestión de inventarios. Aplicación práctica en una empresa del sector farmacéutico. El caso de Laboratorios Jiménez, S.L (Tesis de Grado, Universidad de León). Recuperado de https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/4559/45688755Z_GADE_Julio15%20PDF.pdf?sequence=1
- Gamboa Campos, J. (2015). Modelo de Gestión de Inventario probabilístico de Revisión Periódica para reducir los costos del inventario de La Curtiembre Ecológica Del Norte E.I.R.L. (Tesis de Grado, Universidad Cesar vallejo). Recuperada de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/179/gamboa_cj.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Grande, I. y Abascal, E. (2011). Fundamentos y técnicas de investigación comercial. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=ht_HBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Gil, M. y Giner, F. (2010) *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. Recuperado de

- https://books.google.com.pe/books?id=k9sSYdxSRp8C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
- Gómez Rivera, D. (2017). Control Interno de los inventarios y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa Central de Belleza SAC, distrito de Miraflores. (Tesis de Grado, Universidad Autónoma del Perú). Recuperada de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/123456789/382/1/GOMEZ%20RIVERA%20DIEGO%20ARTEMIO.pdf>
- Guanuche Yupangui, M. (2013). El Control interno de los inventarios y su impacto en la Rentabilidad en la empresa “La Nueva Casa del Filtro” de la ciudad de Machala, periodo 2013. (Tesis de Grado, Universidad Técnica de Machala). Recuperada de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4665/1/TTUACE-2015-CA-CD00118.pdf>
- Hall, C. y Klitgard, K. (2011). *Energy and the Wealth of Nations*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=XT5z5x7DoPUC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Heizer, J. y Render, B. (2009). *Principios de administración de operaciones*. (7.ª ed.). México: Pearson Educación.
- Guerra, Y. y Felipe, P. (2014). *Modelos y Sistemas de Inventarios*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=oD7OBBgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Hirache, L (octubre, 2011). Reconocimiento de sobrantes y faltantes de inventarios. Sustento tributario para su deducción. *Actualidad empresarial* (240). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/1_12934_74277.pdf
- Hirache, L (julio, 2013). Registro de Costos – Formatos 10.1; 10.2 y 10.3 (Parte I). *Actualidad empresarial* (282). Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/1_15318_54009.pdf
- Hirache, L (mayo, 2014). Diferencia de inventarios: sobrantes y faltantes. Tratamiento tributario y contable. *Actualidad empresarial* (302). Recuperado de http://www.aempresarial.com/web/revitem/1_16359_41804.pdf
- Instituto Tecnológico de Chihuahua. (2003). *Prueba de Hipótesis*. Recuperado de: <http://www.itchihuahua.edu.mx/academic/industrial/estadistica1/u0102.pdf>

- Jiménez., F. y Espinoza, C. (2007). *Costos Industriales*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=jRdhIWgPe60C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Krajewski, L., Ritzman, L y Malhotra, M. (2008). *Administración de Operaciones*. Recuperado de http://www.frenteestudiantil.com/upload/material_digital/libros_varios/industrial/Administracion%20de%20Operaciones%20-%20Krajewski.pdf
- Martínez, A. (2001). Bases metodológicas para evaluar la viabilidad y el impacto de proyectos de telemedicina. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=JDNREJIP2IAC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Martínez, A., Fernández, F., Gonzales, J. y Gracia, I. (2016). *Bases de economía para la función directiva del ingeniero químico*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=rAanDAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Medina Sanabria, K., Saldaña Navarro, H. y Sánchez Montero, S. (2016). Control Interno de inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de las empresas comerciales del Régimen general del distrito de San Vicente-Cañete, año 2014. (Tesis de Grado, Universidad Nacional del Callao). Recuperada de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/1771/Katherinebeatriz_Tesis_T%C3%ADtulo_profesional_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Meza Vara, M. (2015). Gestión de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Mypes Ferreteras del Centro Comercial Nicolini, Lima-Cercado, periodo 2015. (Tesis de Grado, Universidad Cesar Vallejo) acceso T-LIC 658.787 M61.
- Míguez, M. y Bastos, A. (2006). *Introducción a la gestión de stocks: El proceso de control, valoración y gestión de stocks*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=V5pSNK_oyT4C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Mija Meza, A. (2016). Gestión de existencias y su efecto en la Rentabilidad del Grupo Molino S&G del departamento de Lambayeque durante el periodo 2014-2015. (Tesis de Grado, Universidad Católica Santo Toribio de

- Mogrovejo). Recuperada de
http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/662/1/TL_Mija_Meza_AngelLeonel.pdf
- Mondragón, M. (noviembre, 2014). Información Científica. *Movimiento científico*, 8,
 Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5156978>
- Navarro C., J. (2014). Epistemología y Metodología de la Investigación. Recuperado de
https://books.google.com.pe/books?id=RtrhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Nicolás, M. y Grandío, M (2013). *Estrategias de comunicación en redes sociales*.
 Recuperado de
https://books.google.com.pe/books?id=STUIBQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Niño R., V. (2011). Metodología de la Investigación. Recuperado de
<http://roa.ult.edu.cu/bitstream/123456789/3243/1/METODOLOGIA%20DE%20OLA%20INVESTIGACION%20DISENO%20Y%20EJECUCION.pdf>
- Norma Internacional de Contabilidad 2. (s.f). *NIC 2*
 Recuperado de
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_002_2014.pdf
- Paredes Mora, M. (2017). El control de inventarios y la rentabilidad en la empresa Cacao Country. (Tesis de Grado, Universidad Técnica de Ambato).
 Recuperada de
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25779/1/T4028i.pdf>
- Pérez Amaya, T. (2015). Diseño e implementación del proceso de gestión de inventarios a nivel nacional para la policía judicial del ecuador para el año 2014, de la Universidad Técnica Particular De Loja. (Tesis de Maestría, Universidad Técnica Particular De Loja). Recuperado de
http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/13817/1/Perez_Amaya_Telm_o_Bayardo.pdf
- Pérez -Carballo V., J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*.
 Recuperado de
https://books.google.com.pe/books?id=WJ16CgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

- Pulido, A. (2006). *Guía para usuarios de predicciones económicas*.
 Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=mHsAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Rathindra P., S. (2010). *Operations Research: Algorithms and Applications*.
 Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=CKKgYlibw08C&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Ricra, M. (noviembre, 2013). Análisis financiero de la empresa (Parte final). *Actualidad empresarial* (291). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/291_9_TKHSLMXCKGNTJTFCGFGGKUDCPICGDKLXUSPGFMIPTWICPNFVTL.pdf
- Stickney, C., Weil, R., Schipper, K., Francis, J y Avolio, B. (2012). *Contabilidad Financiera: una introducción a conceptos, métodos y usos*. Buenos Aires: Cengage Learning Argentina.
- Taha, H. (2004). *Investigación de operaciones*. (7.ª ed.). México: Pearson Educación.
- Torres, M. (febrero, 2011). Ratios Financieros. *Actualidad empresarial* (224).
 Recuperado de http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/Ratios_Financieros_I.pdf
- Veciana V., J. (1999). *Función Directiva*.
 Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=64JsCqg-j_gC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Zamora, A (s.f). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán*.
 Recuperado de <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

TITULO: Gestión de Inventarios y su relación con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017					
Problema General	Objetivo General	Hipotesis General	Variables	Indicadores	Metodologia
¿De qué manera la Gestión de Inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017?	Determinar de qué manera la Gestión de Inventarios se relaciona con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017	La Gestión de Inventarios tiene relación con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017	Gestion de Inventarios	Inventario de Mercancias	1.TIPO DE ESTUDIO El estudio es de tipo descriptivo correlacional,ya que persigue medir el grado de relación existente entre dos o más variables. 2.DISEÑO DE ESTUDIO La investigacion se desarrollara en base al diseño No experimental,porque es aquella que se realiza sin manejar intencionalmente las variables. 3.POBLACION Esta conformada por todos los trabajadores de las empresas comercializadoras de productos agroquimicos del distrito de Huaral. 4.MUESTRA conformada por administradores y contadores, gerentes de ventas, jefes de logística y jefes de almacén de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos del Distrito de Huaral.
				Inventario de Seguridad	
				Costos de Inventarios	
				Rotacion de Inventarios	
				Modelo básico de la cantidad económica a ordenar	
				Modelo de descuentos por cantidad	
				Sistema de Revision Periodica	
Sistema de Revision Continua					
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipotesis específicos			
¿Cómo la Gestion de Inventarios se relaciona con la Utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquimicos en el Distrito de Huaral -2017?	Analizar como la Gestion de Inventarios se relaciona con la utilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquimicos en el Distrito de Huaral -2017	La gestion de Inventarios tiene relacion con la utilidad de las empresas comercializadoras de agroquimicos en el Distrito de Huaral -2017	Rentabilidad	ROI	
				ROA	
¿Cómo el Control de Inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017?	Determinar como el Control de inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017	El Control de inventarios se relaciona con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral -2017	Rentabilidad	Rotacion de Activos	
				Financiamiento	
¿De que manera El Inventario disponible se relaciona con la inversion de las empresas comercializadoras de productos agroquimicos en el Distrito de Huaral -2017?	Determinar de que manera el Inventario disponible se relaciona con la inversion de las empresas comercializadoras de productos agroquimicos en el Distrito de Huaral -2017	El Inventario disponible se relaciona con la inversion de las empresas comercializadoras de productos agroquimicos en el Distrito de Huaral -2017	Rentabilidad	Ventas	
				Costo de ventas	
				Margen sobre ventas	
				Punto de Equilibrio	

Anexo 02: Encuesta

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS						
Gestión de Inventarios y su relación con la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos agroquímicos en el Distrito de Huaral - 2017						
<p>Generalidades: La presente encuesta es anónima. Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente Se requiere objetividad en las respuestas.</p>						
<p>Preguntas Generales 1.- ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector Comercial? a. 1 año b. 5 años c. 10 años d. 15 años 2.- ¿Qué especialidad tiene? a. Contador b. Administrador c. Gerente de Ventas d. Jefe de Logística e. Jefe de Almacén</p>						
Encuesta						
ITEMS		VALORIZACION DE LIKERT				
		NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
		1	2	3	4	5
1	Considera usted que el buen manejo del inventario de mercancías contribuye en la rentabilidad de su empresa.					
2	Cree usted que el Inventario de seguridad permite que se mantenga la rentabilidad de su empresa					
3	Cree usted que los costos de inventarios influyen en la rentabilidad de su empresa					
4	Considera usted que una alta rotación de inventarios permite el incremento de la rentabilidad de su empresa					
5	Cree usted que la aplicación del Modelo básico de la cantidad económica a ordenar mejora la rentabilidad de su empresa					
6	Considera usted que la aplicación del modelo de descuentos por cantidad contribuye a mantener la rentabilidad de su empresa					
7	Considera usted que el sistema de revisión continua de los productos permite obtener un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa.					
8	Cree usted que el sistema de revisión periódica de los productos influye a alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa.					
9	Considera usted que la gestión de inventarios permite obtener un nivel adecuado del ROI					
10	Cree usted que la gestión de inventarios permite obtener un incremento del ROA de su empresa.					
11	Considera usted que la gestión de inventarios contribuye en la obtención de un buen resultado de la Rotación de activos de su empresa.					
12	La gestión de Inventarios ayuda en la decisión de tomar un financiamiento por su empresa.					
13	Cree usted que la Gestión de Inventarios contribuye en el incremento de las ventas de su empresa.					
14	Considera usted que la gestión de inventarios influye en el costo de ventas de su empresa.					
15	Cree usted que la Gestión de inventarios contribuye a obtener un buen margen sobre venta					
16	Considera usted que la Gestión de inventarios contribuye a lograr el punto de equilibrio de su empresa.					
Gracias por su colaboración						

Anexo 03: Base de Datos

Nombre	Tipo	An...	Decim...	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
EXPERIEN...	Numérico	8	0		{1, 1 año}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
ESPECIALI...	Numérico	8	0		{1, Contador...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
P1	Numérico	8	0	Considera usted que el buen manej...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P2	Numérico	8	0	Cree usted que el inventario de seg...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P3	Numérico	8	0	Cree usted que los costos de inven...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P4	Numérico	8	0	Considera usted que una alta rotac...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P5	Numérico	8	0	Cree usted que la aplicacion del M...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P6	Numérico	8	0	Considera usted que la aplicacion ...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P7	Numérico	8	0	Considera usted que el sistema de...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P8	Numérico	8	0	Cree usted que el sistema de revisi...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P9	Numérico	8	0	Considera usted que la gestion de i...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P10	Numérico	8	0	Cree usted que la gestion de invent...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P11	Numérico	8	0	Considera usted que la gestion de i...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P12	Numérico	8	0	La gestion de inventarios ayuda en ...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P13	Numérico	8	0	Cree usted que la gestion de invent...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P14	Numérico	8	0	Considera usted que la gestion de i...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P15	Numérico	8	0	Cree usted que la gestion de invent...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
P16	Numérico	8	0	Considera usted que la gestion de i...	{1, Nunca}...	Ninguna	2	Derecha	Ordinal	Entrada
GESTION.D...	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
RENTABILI...	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
UTILIDAD	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
CONTROL....	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
INVENTARI...	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
INVERSION	Numérico	8	2		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada

Anexo 04: Cuadros Estadísticos

Estadísticos

		Considera usted que el buen manejo del inventario de mercancías contribuye en la rentabilidad de su empresa	Cree usted que el inventario de seguridad permite que se mantenga la rentabilidad de su empresa	Cree usted que los costos de inventarios influyen en la rentabilidad de su empresa	Considera usted que una alta rotación de inventarios permite el incremento de la rentabilidad de su empresa	Cree usted que la aplicación del Modelo básico de la cantidad económica a ordenar mejora la rentabilidad de su empresa	Considera usted que la aplicación del modelo de descuentos por cantidad contribuye a mantener la rentabilidad de su empresa	Considera usted que el sistema de revisión continua de los productos permite obtener un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa	Cree usted que el sistema de revisión periódica de los productos influye a alcanzar un nivel adecuado de rentabilidad por su empresa
N	Válido	97	97	97	97	97	97	97	97
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0

Estadísticos

		Considera usted que la gestión de inventarios permite obtener un nivel adecuado del ROI	Cree usted que la gestión de inventarios permite obtener un incremento del ROA de su empresa	Considera usted que la gestión de inventarios contribuye en la obtención de un buen resultado de la Rotación de activos de su empresa	La gestión de inventarios ayuda en la decisión de tomar un financiamiento por su empresa	Cree usted que la gestión de inventarios contribuye en el incremento de las ventas de su empresa	Considera usted que la gestión de inventarios influye en el costo de ventas de su empresa	Cree usted que la gestión de inventarios contribuye a obtener un buen margen sobre venta	Considera usted que la gestión de inventarios contribuye a lograr el punto de equilibrio de su empresa
N	Válido	97	97	97	97	97	97	97	97
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Nancy Esquivés Chunga

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 II, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciada en Contabilidad.

El título de mi tema de investigación es : **“GESTION DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS EN EL DISTRITO DE HUARAL – 2017 ”**, y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Rut Berenice Moreno Montesinos

D.N.I: 77377259

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Esquivas Chunge, Nancy Margot
DNI:.....88510968.....

Especialidad del validador:.....Economista - Contador Público.....

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

.....18.....de.....10.....del 2017



Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Natividad Orihuela Rios

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 II, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciada en Contabilidad.

El título de mi tema de investigación es : **“GESTION DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS EN EL DISTRITO DE HUARAL – 2017 ”**, y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Rut Berenice Moreno Montesinos

D.N.I: 77377259

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): Si hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. CPE ORIHUELA RIOS, NATIVIDAD
DNI:.....07402319.....

Especialidad del validador:.....MAESTRO en MBA.....

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

18 de 10 del 2017



Firma del Experto Informante.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Santiago Contreras Aranda

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante de la Facultad de ciencias Empresariales EAP de Contabilidad de la UCV, en la sede Lima Norte, promoción 2017 II, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Licenciada en Contabilidad.

El título de mi tema de investigación es : **“GESTION DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS EN EL DISTRITO DE HUARAL – 2017 ”**, y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Rut Berenice Moreno Montesinos

D.N.I: 77377259

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

si existe suficiencia

Opinión de aplicabilidad:
aplicable []

Aplicable

Aplicable después de corregir []

No

Apellidos y nombres del juez validador.

Gonzales Branda Santiago E.

DNI:.....

Especialidad del validador:.....

Mediador

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

18 de *10* del 2017


Firma del Experto Informante.



"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Municipalidad Provincial de Huaral
Sub Gerencia de Promoción, Desarrollo Empresarial y Turismo

Huaral, 18 de Setiembre de 2017

CARTA N°097 -2017-MPH-GDECOT-SGPDET

Señor(a):
RUTH BERENICE MORENO MONTESINOS

ASUNTO: Respuesta a solicitud
REF.: Expediente Administrativo N° 25256-17

Es grato dirigirnos a usted y dar respuesta a lo solicitado con respecto al número de empresas que desarrollan actividad de comercio de agroquímicos en Huaral en los años 2016 y 2017.

2,017

RAZÓN SOCIAL O NOMBRE COMERCIAL	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	DIRECCIÓN
GRUPO AGRO BUEN SEMBRADOR SAC	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	CALLE CAMAL VIEJO N° 195
SUNNY VALLEY S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES Y SEMILLAS	CALLE DERECHA N° 928
AGRONEGOCIOS VIRGEN DE YAUCA S.A.C.	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 920
INVERSIONES Y NEGOCIOS MAJE E.I.R.L.	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 868
J & E NEGOCIOS E.I.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 821
INNOVACION AGRICOLA R.M.D. S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 857
AGRO EXPERT S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 864
AGROPUNTO S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 896
E & E NEGOCIACIONES E.I.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	CALLE DERECHA N° 867
COINTECA S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 884
NEGOCIOS AGRICOLAS DEL PERU	VENTA DE AGROQUIMICOS Y HERRAMIENTAS	CALLE DERECHA N° 871
A 3 S AGRICOLAS S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 897
NEGOCIOS E INVERSIONES YOSSELYN S.A.C	VENTA DE FERTILIZANTES Y AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 894
2,016		
INNOVACION AGRICOLA R.M.D. S.A.C	VENTA DE AGROQUIMICOS, FERTILIZANTES Y AFINESY	AV. CIRCUNVALACION ESTE S/N. MCDO MORA PARRA TIENDA N° 34
INVERSIONES Y SERVICIOS ORIANA S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	AV. CIRCUNVALACION ESTE MERCADO CARLOS MORA PARRA -TIENDA N° 31





"Año del Buen Servicio al Ciudadano"

Municipalidad Provincial de Huaral

Sub Gerencia de Promoción, Desarrollo Empresarial y Turismo

AGRO TIERRA VIVA S.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS	AV.CIRCUNVALACION ESTE S/N - MERCADO CARLOS MORA PARRA - TIENDA N° 35
CASA AGRICOLA E.I.R.L	VENTA DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS AL POR MAYOR Y MENOR	AVENIDA CIRCUNVALACION ESTE S/N - MERCADO CARLOS MORA PARRA TIENDA N° 26
RICAPAC CARLOS VIRGINIA	VENTA DE AGROQUIMICOS	AVENIDA CIRCUNVALACION ESTE S/N. - MERCADO GARCIA ALONSO - TIENDA N° 27
CUADROS SIFUENTES OCTAVIO BERNALDO	VENTA DE AGROQUIMICOS Y FERTILIZANTES	AVENIDA CIRCUNVALACION ESTE S/N - MERCADO CARLOS MORA PARRA TIENDA N° 32
INVERSIONES AGRO 2015 E.I.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 893
AGROCOMERCIALIZADORA NORTE CHICO S.A.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 851
PROCAMPO S.A.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 874
AGRONEGOCIOS EL HORTICULTOR S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	AVENIDA ANDRES DE LOS REYES S/N°
AGRO QUIMICOS NURI E.I.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS	AVENIDA HUANDO N° 911
CASA AGRICOLA DEL NORTE E.I.R.L.	VENTA DE AGROQUIMICOS	AVENIDA CIRCUNVALACION ESTE S/N - TIENDA 29
AGRIFRUT SANTA ROSA S.A.C.	VENTA DE AGROQUIMICOS	CALLE DERECHA N° 813

Atentamente

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUARAL

Sr. Guillermo Ascasibar Caycho
Sub Gerente de Promoción, Desarrollo
Empresarial y Turismo.

