



— Universidad —
Inca Garcilaso de la Vega
Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas

***FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y
FINANZAS CORPORATIVAS***

Tesis

“EL CONTROL DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA PARA EL LOGRO DE
RENTABILIDAD EN LAS MYPES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD
FERRETERA UBICADA EN LA COMUNIDAD URBANA AUTOGESTIONARIA
DE HUAYCÁN DISTRITO DE ATE - LIMA, PERIODO 2016”

PRESENTADO POR EL BACHILLER

RICHARD WILLIAM LOPEZ PRADO

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR

PÚBLICO

LIMA – PERU

2017

INDICE

CARATULA	
RESUMEN	
ABSTRACT	
INTRODUCCIÓN	
CAPITULO I: MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION	7
1.1. Marco historico	7
1.2. Bases teoricas.....	30
1.3. Marco legal.....	80
1.4. Investigaciones o antecedentes de estudio	100
1.5. Marco conceptual.....	104
CAPITULO II EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPOTESIS Y VARIABLES	109
2.1 Planteamiento del Problema.....	109
2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática	109
2.1.2. Antecedentes Teóricos.....	123
2.1.3 Definición del Problema General y Especifico	129
2.2 Objetivos, delimitación y justificación de la investigación	131
2.2.1 Objetivo general y específico	131
2.2.2 Delimitación de estudio	133
2.2.3 Justificación e importancia del estudio.....	133
2.3 Hipótesis, Variables y Definición operacional	135
2.3.1 Supuestos teóricos	135
2.3.2 Hipótesis general y específica.....	136
2.3.3 Variables, definición operacional e indicadores.....	137
CAPITULO III METODO, TECNICAS E INSTRUMENTOS.....	139
3.1 Tipo de investigación	139
3.2 Diseño a Utilizar	139
3.3 Universo, población, muestra y muestreo	140
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	143
3.5 Procesamiento de datos	143
CAPITULO: IV PRESENTACION Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	144
4.1 Presentación de resultados.	144
4.2 Contrastación de hipótesis.....	172
4.3 Discusión de resultados.....	187
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	190
5.1 Conclusiones.....	190
5.2 Recomendaciones	193

RESUMEN

La tesis que se ha desarrollado tiene como objetivo establecer los efectos del control de Inventarios de las MYPES de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate - Lima y como incide en el logro de Rentabilidad, para lo cual se utilizó la metodología de investigación científica, instrumento que sirvió para desarrollar aspectos importantes del trabajo desde su primer capítulo hasta el último.

El estudio realizó la recopilación de información de diferentes pequeños negocios de ferretería que son objeto de nuestro estudio, con respecto al desarrollo de las variables: el control de inventarios y logro de rentabilidad ; en cuanto al estudio de campo se utilizó la técnica de la encuesta con su instrumento el cuestionario, la misma que estuvo conformada por 14 preguntas que fueron respondidas por los dueños de los negocios y trabajadores de las MYPES de la actividad ferretera, quienes brindaron sus diferentes puntos de vista sobre la problemática, para luego ser llevadas a gráficos estadísticos, así como sus respectivas interpretaciones; desde luego las hipótesis planteadas fueron contrastadas para luego arribar a las conclusiones y recomendaciones del trabajo.

Finalmente, en la última parte de la tesis se concluye con los aportes como resultado de la investigación, los mismos que se alcanzaron a plenitud, facilitando las recomendaciones, las cuales se consideran como viables y practicables; además se añade una amplia bibliografía, así como los anexos correspondientes.

Palabras claves: Estrategias, Gestión, Inventario, Planificación, Rentabilidad.

ABSTRACT

the thesis that has been developed have as an objective set the effect of control of inventories of the MYPE of activity ironmonger in the community urban self-management of huaycan belonging the distric of ate - lima and as an influence in the achivement of profitability , for the wich it was used the methodology of scientific investigation , instruments that served to developed importan aspect of the work since his first chapter until the final.

the study performed the compilation of information of different small businesses of ironmongers that they are object of our study , with respect the developed of the variable: the control of inventories and achievement of profitability ;as for the study of the field ,the survey technique with his instrument the questionnaire , the same one that was made up of 14 questions that were answered by the business owners and workeds of the MYPES of the activity ironmonger , who offered their different ponts of views on the problema , to then be taken to the statistical graphs , as well as their respective interpretations, since then the hypothesis raised were contracted for then you arrive at the conclusions and council of the work.

Finally, in the fianl part of the thesis is concludes with the contributions as a result of the investigation, the same that were reached at fullness , facilitating the council , the which are considered as variables and practicable ; also is add an extensive biography , as well as the corresponding annexes .

Keywords: Strategies, Management, Inventory, Planning, Cost effectiveness

INTRODUCCIÓN

El trabajo que se desarrolló tuvo como título ***“El Control De Inventario Como Estrategia Para El Logro De Rentabilidad En Las Mypes Comerciales De La Actividad Ferretera Ubicada En La Comunidad Urbana Autogestionaria De Huaycán Distrito De Ate - Lima, Periodo 2016”***, para lo cual fue necesario estructurarlo en cinco capítulos: Planteamiento del problema, marco teórico, metodología, interpretación de resultados y contrastación de hipótesis, conclusiones y recomendaciones acompañada de una amplia bibliografía; así como de los anexos correspondientes.

Capítulo I: Marco teórico de la Investigación, se empleó la metodología científica, el mismo que fue utilizado desde el Marco histórico, Bases Teóricas, Marco Legal, Investigaciones o Antecedentes del estudio, y el Marco conceptual.

Capítulo II: El Problema, Objetivos, Hipótesis, y Variables abarco desde Planteamiento del problema, Objetivos, delimitación y justificación de la investigación, hipótesis, Variables y Definición operacional sobre el control de inventarios y logro de rentabilidad, las mismas que se desarrollaron con el apoyo del material procedente de especialistas en cuanto al tema.

Capítulo III: Metodología, Técnicas e Instrumentos abarco el Tipo de investigación, Diseño de investigación, Universo, Población, Muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos y Procesamiento de datos.

Capítulo IV: Presentación Y Análisis De Resultados, se sirvió de la técnica del cuestionario, el mismo que estuvo compuesto por una encuesta de 14 preguntas cerradas, destinadas al recojo de información de los dueños de los negocios y trabajadores de las MYPES de la actividad ferretera de la comunidad urbana autogestionaria Huaycán distrito de Ate – Lima, que dieron sus opiniones sobre dicha problemática; dichos resultados sirvieron para graficarlo, así como realizar la interpretación de cada una de ellas; luego se realizó la contrastación de las hipótesis planteadas, para lo cual se utilizó el método estadístico de la probabilidad de Fisher.

Capítulo V: Recomendaciones y conclusiones, dan como resultado que la información obtenida de los datos recopilados producto de la investigación permitieron determinar la importancia del control de inventarios, toda vez que evalúan el desempeño y la gestión de los recursos de los negocios lo que permitirá alcanzar el logro de rentabilidad esperada ; incide en la situación financiera porque a través de ella se evaluará la utilización de los fondos; incide en la liquidez, toda vez que permitirá cumplir con las obligaciones al corto plazo; incide en la rotación de las existencias, toda vez que brinda rentabilidad a la empresa; incide en el nivel de crédito con los proveedores permitiendo que se establezcan políticas claras y precisas de crédito, lo cual permite mantener buenas relaciones comerciales; incide en el nivel de compromiso financiero de la empresa con terceros, lo cual le permitirá conocer su nivel de endeudamiento y la rentabilidad que le genera a sus inversionistas; incide en el grado de solvencia de la empresa, toda vez que se aprecia su respaldo patrimonial; lo cual es beneficioso para los negocios y en las conclusiones se ha establecido que el control de inventarios incide de manera favorable en el logro de rentabilidad de las MYPES de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria Huaycán del distrito de Ate – Lima; en cuanto a las recomendaciones son practicables y viables para el presente estudio.

CAPITULO I: MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION

1.1. MARCO HISTORICO

CONTROL INVENTARIOS

Desde tiempos inmemorables, los egipcios y demás pueblos de la antigüedad, acostumbraban almacenar grandes cantidades de alimentos para ser utilizados en los tiempos de sequía o de calamidades. Es así como surge o nace el problema de los inventarios, como una forma de hacer frente a los periodos de escasez que le aseguraran la subsistencia de la vida y el desarrollo de sus actividades normales. Esta forma de almacenamiento de todos los bienes y alimentos necesarios para sobrevivir motivó la existencia de los inventarios.

El tema de los Inventarios, en particular y como parte de un renglón tan vital en los activos de la empresa, posee mayor énfasis en algunos aspectos tales como: La concepción de lo que es un inventario, el

papel que desempeña en la empresa, su real importancia, los diferentes tipos de inventario que existen o pueden aplicarse, la utilidad que se deriva al aplicarlos correctamente y con la rigurosidad requerida por cada caso particular.

El inventario constituye un activo fundamental dentro de la mayoría de las organizaciones. De él dependen varias funciones como son las de producción, ventas, compras, financiación, llegando a ser parte medular de un negocio. En la actualidad, es producto de un proceso de desarrollo que comenzó desde que la sociedad necesitó producir una gran cantidad y variedad de productos que requería el hombre para su subsistencia; dando origen con esto a la transición de sistemas artesanales de producción a otros más avanzados; situación que provocó mayores volúmenes de producción, que a su vez necesitaron ser intercambiados en mayor escala. Con el transcurso del tiempo, aparecieron los excedentes de estos bienes, dando lugar a lo que ahora se conoce como inventarios y éstos, debido al valor que representaban, debían ser administrados adecuadamente, originándose una serie de mecanismos, simples inicialmente, pero que se hicieron cada vez más sofisticados, en la medida en que se fueron aumentando en cantidad y variedad dichos inventarios. Hasta principios del siglo pasado, fueron analizados con criterio estrictamente contable, es decir únicamente utilizando registros de entradas y salidas,

cuyo objetivo principal era estar informado sobre fugas o pérdidas por malos manejos.

Al aplicar nuevas técnicas de las finanzas, la administración de este rubro fue cobrando importancia en el análisis económico de las empresas, debido a que se experimentó una acelerada expansión de la industria norteamericana como consecuencia de la baja en la producción en la industria europea en el período de 1914 a 1918, en el cual tuvo lugar la primera confrontación bélica mundial. "En los años posteriores a la primera guerra mundial se dio una recuperación en la producción de la industria europea, provocando una disminución del mercado de ese continente para la industria norteamericana, originándose una excesiva acumulación de productos que no se podían comercializar; la creación de nuevas técnicas que procuraron una mejor administración de inventarios y es así como surgen, además de las Finanzas, otras técnicas y herramientas de administración como es la computación, la cual originalmente tuvo aplicación con fines militares durante la Segunda Guerra mundial y en la post-guerra tuvo múltiples usos en el campo civil, llegando a abarcar con el transcurso del tiempo, lo que es la Administración de Inventarios en empresas de toda naturaleza".

Tradicionalmente se consideraba un inventario como una cantidad almacenada de materiales que se utilizaba para facilitar la producción o para satisfacer las

necesidades del consumidor y el propósito fundamental era descrito como el de desacoplar las diferentes fases del área de operaciones. Por ejemplo, el inventario de materias primas servía para desconectar a un fabricante de sus vendedores; los inventarios de producto en proceso para desengranar las varias etapas de la manufactura una de otra y el inventario de producto terminado para desacoplar a un fabricante de sus clientes.

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero antes de venderlos, en un período económico determinado. Deben aparecer en el Balance General en el grupo de activos circulantes, el inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el Estado de Resultado.

El inventario tiene como propósito fundamental proveer a la empresa de materiales necesarios, para su continuo y regular desenvolvimiento, es decir, el inventario tiene un papel vital para su funcionamiento acorde y coherente dentro del proceso de producción y de esta forma afrontar la demanda; de ahí la importancia que reviste el manejo de los inventarios por parte de la empresa.

La administración del inventario, es la eficiencia en el manejo adecuado del registro, de la rotación y evaluación del inventario de acuerdo a como se clasifique y que tipo de inventario tenga la empresa, pues a través de todo esto se determinan los resultados (utilidades o pérdidas) de una manera razonable, pudiendo establecer la situación financiera de la empresa.

Aunque la administración del inventario no es una responsabilidad operativa directa del contador financiero, la inversión en él, constituye un aspecto importante de la administración financiera, en consecuencia, a esto el contador financiero debe estar familiarizado con todos los métodos que permitan un eficaz control del inventario a fin de que el capital se pueda asignar con eficiencia. Mientras mayor sea el costo de oportunidad de los fondos invertidos en el inventario, menor será el nivel óptimo de inventario promedio y también la cantidad óptima de orden en igualdad de circunstancias.

Si se toman en consideración los elementos anteriores, la empresa actual tiene que ser capaz de aplicar técnicas eficientes y eficaces que le permitan enfrentarse a la búsqueda de la solución más conveniente. La administración de inventario es primordial dentro del proceso de producción porque existen diversos procedimientos que va a garantizar como la empresa logrará obtener un nivel óptimo de

satisfacción a los clientes. Dicha política consiste en el conjunto de reglas y procedimientos que aseguran la continuidad de la producción de una empresa, permitiendo una seguridad razonable en cuanto a la escasez de materia prima e impidiendo el acceso de inventario, con el objeto de mejorar la tasa de rendimiento.

En el Perú, a partir del año 1998, las Normas Internacionales de Contabilidad, hoy, Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), entraron en vigencia.

Relacionadas con las Existencias, en 1993 se emitió la NIC 2, la cual estuvo vigente hasta el 31 de diciembre del 2005, para luego dar paso a la NIC 2 (modificada) a partir del 1 de enero del 2006. Esta última introdujo algunos cambios, también llamados mejoras.

El objetivo de esta norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un aspecto fundamental en la contabilización de las existencias es la determinación del costo unitario de cada bien o servicio con la finalidad de determinar el valor de las existencias en stock al cierre del ejercicio; así como permitir la determinación del costo de los productos vendidos. También da pautas sobre las fórmulas de costeo a utilizar.

Asimismo, la NIC 23 – Costos de Financiamiento establece un procedimiento alternativo al de reconocer

como gasto los costos financieros. Este procedimiento consiste en capitalizar los costos por financiamiento que sean atribuibles a la producción de activos (inventarios) que necesitan largo período para estar en condiciones de ser vendidos; también llamados activos calificados.

El tratamiento contable establecido por las normas norteamericanas es muy similar al tratamiento seguido por las NIIF con la diferencia que en el caso de la capitalización de los costos de financiamiento es de carácter obligatorio cuando se trate de activos calificados.

Asimismo, se permite utilizar la fórmula de valuación de Últimas Entradas-Primeras Salidas (UEPS), fórmula prohibida para las NIIF. También existe una diferencia en el tratamiento de la provisión para desvalorización de existencias, ya que mientras las NIIF permite reversar, la USGAAP, lo prohíbe.

Planeación de Inventarios con un enfoque a la rentabilidad

Hay diferentes razones por las que se requiere mantener Inventarios: para cumplir con tiempos de entrega cortos, para asegurar disponibilidad de producto ante niveles de demanda inciertos, por la necesidad de maximizar una capacidad de producción, para llenar el tubo en lanzamientos de nuevos productos, etc. Y cada vez más, el entorno de las empresas y de sus cadenas

de suministro se ha vuelto más complejo: una creciente cantidad y variedad de productos, la presión por innovar con nuevos productos o con promociones en los actuales, las exigencias de servicio de los canales de distribución y la incesante búsqueda de reducir costos.

El gran reto es cómo lograr los resultados esperados de manera consistente con las capacidades y recursos limitados de los que se dispongan, y siempre con un enfoque hacia cumplir, o aún mejor, superar las expectativas de los clientes. Así es que la búsqueda constante de eficiencias a lo largo de la cadena de valor se ha vuelto una competencia clave que toda organización debe dominar.

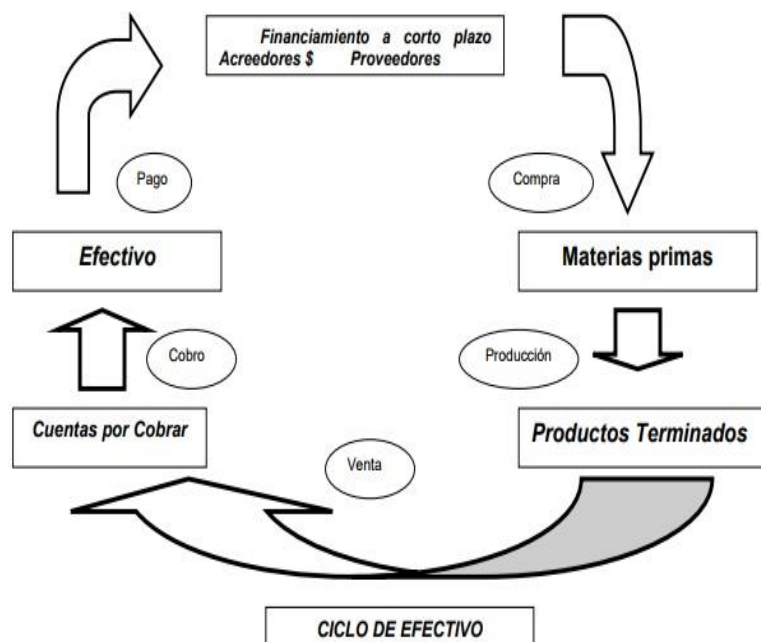
Para nadie debe ser noticia que esto requiere de un enfoque Integral en cómo vemos y cómo nos organizamos para administrar los diferentes eslabones de la cadena y en el caso de la planeación de Inventarios, decidir cuánto inventario mantener, qué productos, su ubicación y cómo moverlo de la manera más rentable para el negocio.

La finalidad de los inventarios

En las empresas mercantiles e industriales es ser el motor de la venta, lo que producirá la utilidad a través de un precio superior al costo de adquisición y/o fabricación. Esta utilidad permitirá a la empresa su existencia a través del tiempo.

Los inventarios están constituidos en varias categorías como: materias primas, y otros artículos como empaque y envases, producción en proceso, artículos terminados para ser vendidos a los clientes, produciéndose la utilidad en el ciclo operativo a corto plazo al convertirse la venta en cuentas por cobrar y en efectivo al lograrse su cobro.

Los niveles de inventarios dependen principalmente de las ventas, de aquí la necesidad de pronosticar las ventas antes de establecer niveles óptimos de inventarios, esto hace difícil la administración de los inventarios en la empresa.



Importancia de los inventarios dentro del capital del trabajo

Los inventarios, juntos con las cuentas por cobrar, constituyen la principal inversión dentro de los conceptos que dan origen al capital del trabajo, pues no habiendo inventarios no hay ventas y habría pérdida de mercado, y no habiendo ventas no hay utilidad y esto en cierto plazo llevaría al cierre del negocio.

Las políticas para administrar los inventarios deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de ventas, producción y finanzas. Estas políticas consisten principalmente en la fijación de parámetros para el control de la inversión, mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptable y constante.

Necesidades de información del inventario

Una buena parte de la administración general depende de la información que se obtenga y se tenga

Estado actual de los inventarios.

Localización de los inventarios.

Antigüedad o añejamiento de los inventarios.

Existencias actuales de los inventarios.

Consumo o venta anual.

Lote óptimo económico de los principales inventarios.

Comparación de las existencias con máximos y mínimos.

Costos actuales y sus tendencias.

Precios de las materias primas principales.

problemas de abastecimiento.

Cualquier otro problema que influya en inventarios

Actualidad de los inventarios

Uno de los elementos fundamentales para la óptima gestión de la cadena de suministro es sin lugar a dudas el tópico del control de los inventarios y la forma en que las empresas llevan a cabo sus procesos de abasto, ya que de esto dependerá el incremento o disminución de la productividad de la compañía.

En la actualidad, el control de inventarios reviste gran importancia para las empresas que deben aumentar su productividad para mantenerse competitivas. Aunque hoy existen tendencias para que las empresas reduzcan al mínimo sus inventarios, existen razones relacionadas con la productividad global de la empresa y con los niveles de servicio ofrecidos a los clientes que justifican ciertos niveles de existencias.

Los inventarios son una especie de "amortiguador" de los procesos de producción y distribución, que permiten disponer de insumos o de productos terminados en las cantidades necesarias y en los

momentos oportunos. Según la práctica actual, lo ideal es que las mercancías en tránsito no lleguen antes, para no acumularse y provocar inventarios y movimientos en almacén, ni después, para no dar lugar a interrupciones de los procesos de producción o distribución.

Para toda empresa, el interés en reducir los niveles de inventario radica en abatir sus costos financieros debidos a la inmovilización de capital en mercancías, así como los costos de almacenamiento, seguros e impuestos, entre otros.

La competencia internacional ha obligado a los fabricantes a producir con una mayor variedad de tamaños, colores, pesos y presentaciones con objeto de competir con productos cada vez más diversificados. Además, el costo de inventario de los fabricantes ha crecido por los altos niveles de servicio que los comercializadores exigen a sus proveedores.

Este fenómeno se acentúa cuando los detallistas y grandes distribuidores mantienen inventarios bajos que precisan elevados niveles de servicio para evitar la falta de existencia en los puntos de venta final. Dentro de este esquema, los costos de inventario tienden a ser trasladados en cadena al fabricante, el cual, a su vez, los transmite a sus proveedores.

LOGRO DE RENTABILIDAD

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

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.

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La Rentabilidad es un tema financiero de gran importancia, debido a que representa la capacidad de un bien para producir ingresos, rentas u otro tipo de utilidades; en especial las que generan un capital de producción de rentas. Es así como el análisis financiero, emplea una serie de indicadores que permiten conocer la Rentabilidad de una empresa en un determinado periodo, entre estos tenemos las márgenes de utilidad (bruta, operacional, neta); la rentabilidad del patrimonio, de las acciones, del activo total, sobre los ingresos operacionales, como también el índice Dupont. Los anteriores indicadores además de expresar la relación que existe entre dos cifras, contribuyen a la

toma de decisiones que permitan la eficiencia empresarial.

La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Rivero (1986, p.19) la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Consideraciones Para Construir Indicadores De Rentabilidad

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

1. Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria.

2. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión

considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

3. En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es un variable flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, constituida por la inversión, es un variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

4. Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una personificación incorrecta.

Niveles De Análisis De La Rentabilidad Empresarial

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se

relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

La Importancia De La Rentabilidad

La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones. No es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona

asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad. Por eso, es fundamental que la política económica de un país potencie sectores rentables, es decir, que generen rentas y esto no significa que sólo se mire la rentabilidad.

Diferentes Formas De Medir la Rentabilidad

Existen dos principales formas de medir la rentabilidad de tu inversión: la rentabilidad ponderada por dinero y la rentabilidad ponderada por tiempo. Ambos conceptos miden cosas distintas y en general tendrán valores diferentes.

Rentabilidad Ponderada Por Tiempo

Esta rentabilidad compone los rendimientos diarios de tu cuenta desde el momento que se financió hasta hoy. Es la mejor forma de comparar la rentabilidad entre diferentes gestoras ya que ignora cuando has ido aportando más dinero o retirando dinero. Es la rentabilidad media desde que empezaste a invertir dando el mismo peso a cada día desde entonces, independientemente del importe que has tenido invertido en cada momento. Es por esta razón, que los fondos de inversión se comparan utilizando el rendimiento ponderado por tiempo.

Rentabilidad Ponderada Por Dinero

Esta es la rentabilidad de tu cartera teniendo en cuenta tu patrón específico de aportaciones y retiradas. Es la rentabilidad teniendo en cuenta el dinero que has tenido invertido en cada momento. Es la forma más común de evaluar el desempeño de la cuenta, pero no es una buena medida para evaluar al gestor de las inversiones dado que el gestor no tiene control sobre el momento en el que realizas aportaciones adicionales o retiradas.

Factores Determinantes De La Rentabilidad

De acuerdo con diversas investigaciones realizadas principalmente en los Estados Unidos, se ha demostrado que las principales estrategias que conducirán a obtener mayores utilidades y con ello una mayor rentabilidad son:

1. Mayor participación en el mercado del giro del negocio
2. Mayor calidad relativa
3. Reducción de costos promedio

El segundo factor será imprescindible, puesto que una buena estrategia de calidad por medio de una diferenciación en el producto o servicio conllevará a una mayor acogida y percepción por parte del consumidor,

concretándose en mayores ventas y con ello en un aumento de la participación del mercado.

Los Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable. Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

Con relación al cálculo de la rentabilidad, los analistas financieros describen que utilizan índices de rentabilidad para juzgar cuan eficientes son las empresas en el uso de sus activos.

En su expresión analítica, la rentabilidad contable va a venir expresada como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado.

El estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe

mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta ahora del hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

¿De qué depende la rentabilidad?

Así como la rentabilidad, es esencial e imprescindible para toda organización que persigue fines de lucro, resulta cada día más difícil no sólo poderla obtener, sino también lo que es aún más complejo, mantenerla en el tiempo y que no se deteriore.

Sin una estrategia válida, el negocio no sólo no podrá crecer, sino que también será inevitable la destrucción progresiva del valor de la empresa. La complejidad de los contextos en los cuales debe interactuarse y las nuevas economías de todo tipo (economía de alcance, economía de tiempo, economía de la atención, economía de redes, entre otras) exigen sin duda, más y mejor estrategia.

Para obtener rentabilidad, cada organización deberá diseñar cuáles serán las distintas formas y modos de generarla y en consecuencia exige comprender cuáles

son los factores clave que facilitan su logro y para ello es necesario trabajar en los detalles.

A esas distintas formas y modos mencionados, Adrián Slywotzky los denomina modelos de rentabilidad, pero más que modelos, son formas de pensar y actuar estratégicamente. Cada organización adopta distintas formas, modos o modelos de rentabilidad que les facilita obtener su rentabilidad total, siendo muy difícil encontrar empresas que la obtengan exactamente del mismo modo. Una buena reflexión sería: ¿Cuáles son los distintos modelos de rentabilidad que le permitirán a su empresa conformar la rentabilidad total?

Relación Entre Liquidez Y Rentabilidad

La relación entre liquidez, riesgo y rentabilidad es difícil de medir, en la medida en que en ella intervienen otros factores. Sin embargo, con un esfuerzo de simplificación puede arribarse a algunas conclusiones.

Relación Entre Riesgo Y Rentabilidad

El sentido común permite decir que en mercados eficientes nadie estaría dispuesto a ofrecer negocios rentables y a la vez seguros. En finanzas, esto lleva a una conclusión fundamental; la relación entre riesgo y rentabilidad es directa. Por ejemplo, en una empresa, recién iniciada, cuya inexperiencia refleje riesgos; nadie

exigiría la misma rentabilidad que ofrecen empresas con muchos años de operación y de imagen sólida.

1.2. BASES TEORICAS

Control de Inventarios

El termino existencias (Inventario) en la actualidad debe ser considerado un tema de mucha relevancia para las empresas que desarrollan actividades económicas de producción, comercio y servicio el cual merece una atención al detalle en el momento de realizar su control y análisis para poder obtener los mejores niveles de existencias. Es de vital importancia el tratamiento que debemos realizar de nuestras existencias porque el manejo que desarrollemos de éstas acarrea resultados favorables o desfavorables. Mantener inventarios excesivos tienden a tornarse obsoletos, a quedar fuera de uso y corre el riesgo de dañarse y probablemente lleve a la empresa tener problemas de liquidez, la existencia inmovilizada hace que no podamos usar recursos en otras áreas más productivas de la organización.

En ese sentido, Arbones (1989) define al inventario como:

El conjunto de artículos almacenados en espera de una demanda para su utilización.

La demanda puede proceder: Del mercado (inventario de artículos terminados) y del interior de la empresa (inventario de materias primas o productos) en curso de fabricación.

Es así que la demanda puede ser determinista o probabilística.

Por demanda determinista entendemos que la cantidad pedida en los diversos períodos es conocida con certidumbre. Además, la demanda en igual período de tiempo puede ser constante o variable, estas dos circunstancias son conocidas como demanda estática y demanda dinámica.

Por ello, la demanda probabilística ocurre cuando la demanda en un espacio de tiempo es incierta, pero puede expresarse por una distribución de probabilidad. La demanda puede ser estática o dinámica.

La demanda puede satisfacer instantáneamente o en forma uniforme durante el período.

La cantidad de cada artículo que se encuentra en depósito está integrada por dos componentes: Inventario activo y de seguridad.

Inventario activo es el formado para hacer frente a las necesidades normales de la empresa y este se renueva y conserva en cada pedido.

Inventario de seguridad está formado en previsión del posible agotamiento del inventario activo. (pp.114-115)

De este modo, se entiende que el inventario se lleva a cabo con artículos en espera de demanda y que pueden ser del mercado y del interior de la empresa, y que puede ser determinista y probabilística

Asimismo, Arbones (1989) añade que la función del inventario es:

Adecuar un flujo de productos a un flujo de utilización o empleo que tiene una frecuencia diferente. Las mismas que son cinco y definidas por: Tránsito, tamaño del lote, seguridad, especulación y estacionalidad.

Inventario de tránsito son originados por desplazamiento necesario de los materiales de un lugar a otro. Los productos fabricados deben ser distribuidos a clientes y depósitos regionales con demandas variables, por ello para poder atender estas demandas sin interrupción, debe disponerse de inventarios, que adquieren volúmenes importantes.

Inventario de tamaño de lote por razones de costos y de practicidad, los artículos y componentes se producen por lotes y como suele ser imposible

fabricar artículos y al mismo tiempo venderlos, se debe producir cantidades mayores que la demanda, lo que da así origen al inventario por tamaño de lote.

Inventario de seguridad como la previsión de venta no se cumple exactamente, para proteger las fluctuaciones de las demandas la empresa dispone de un inventario de seguridad para absorber las fluctuaciones y satisfacer así puntualmente los requerimientos.

Inventarios de especulación se crean cuando la empresa prevé un incremento en precios de materias primas o en valor de sus productos.

Inventarios estacionales, en el caso de fabricación de productos con gran demanda en determinadas épocas del año, que una producción normal no podrá satisfacer, entonces se hace necesario producir más inventarios, al encargado de cumplir con los pedidos estacionales. (p.117)

Es así que el inventario tiene funciones que se deben cumplir a fin de efectuar con eficiencia lo establecido con dicha norma. Por otro lado, Laveriano (2010) define con respecto al control de inventarios es el ejercicio del control de existencias, que son reales y en proceso de producción y su comparación con necesidades presentes y futuras, considerando el ritmo

de consumo, los niveles de existencias y adquisiciones precisas para atender la demanda (p.1).

Del mismo modo, Laveriano (2010) acota que la importancia del control de inventarios radica en llevar a cabo un adecuado registro del inventario, que no es sencillo hacerlo debido a que las empresas grandes lo realizan, porque el contador lo pide o porque es necesario para armar un balance general, siendo el objetivo principal contar con información suficiente y útil para minimizar costos de producción y aumentar liquidez, manteniendo un nivel de inventario óptimo y empezar a utilizar la tecnología con la disminución de gastos operativos, como también conocer al término de cada período contable un estado confiable de la situación económica de la empresa. Pero, en las empresas MYPES el control de inventarios se atiende en pocas oportunidades, lo que no permite tener los registros verídicos, cuyas políticas o sistemas permitan que sea fácil pero tediosa su inventariado. (p.1).

En tanto, Velásquez (citado por Corona, 2002) habla del inventario como el conjunto de suministros, materias primas, productos en proceso y producto terminado, que, al mantenerlo almacenado, los elementos representaran un costo para la empresa. Señala también, que una preocupación de la administración no solo es disminuir los costos, sino la manera en la que se reduce los inventarios pues esta es física y las existencias se encuentran en el almacén. El inventario

significa establecer nuevas estrategias para administrar y controlar las existencias, Asimismo, se puede aseverar que el costo más importante tiene relación con los inventarios debido a que oculta los problemas de la empresa, ya que buscan disminuir los niveles de inventarios para encontrar causas de la problemática empresarial. (pp.3-4).

También queda claro que, el control de inventarios siempre es necesario en toda organización. Sin embargo, si los inventarios no se controlan, los costos llegan a ser excesivos y reducirán la capacidad de una organización para competir. Por lo tanto, el control de inventarios será determinante en la vida de una empresa.

Por su parte, López (2006) indica que un inventario es:

El registro documental de los bienes y productos de una persona, comunidad o empresa, hechos con orden y precisión. Stock es una voz inglesa usada en el español como existencias. Existencias, son los bienes poseídos por una empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo. Donde el stock de una empresa es el conjunto de materiales y artículos que almacena en espera de su utilización o venta posterior.

Los inventarios constituyen uno de los rubros más importantes de la empresa puesto que inciden directamente en los resultados de los negocios y constituyen, por otra parte, una significativa inversión de los recursos disponibles. Los inventarios aparecen como activos en el Balance General cuando se están guardando para su reventa. Cuando estos artículos se venden, los costos del inventario se convierten en un gasto (Costo de los artículos vendidos o costo de ventas), el cual se deduce de las ventas en el Estado de Resultados para determinar la utilidad bruta del negocio.

De ahí que, los inventarios inciden en los resultados de negocios y constituyen una inversión de recursos disponibles.

En tanto, Saldaña (2008) indica que:

Los inventarios representan en la empresa bienes que se adquieren para su transformación o venta y que son su activo mayor en sus balances generales, en este sentido el proyecto de modificación o nuevo concepto a establecer en el control de inventarios de la empresa, servirá como medio de coordinación entre las diversas áreas proporcionando un ambiente de congruencia y orden; y al mismo tiempo coadyuvar en el aprovechamiento de los recursos humanos, materiales y financieros con que cuenta la

empresa, incrementando la eficiencia y productividad del área de Planeación y Control de Producción.

Es así que los resultados que se obtienen con las acciones emprendidas, se determina la creación de control de inventarios debía acelerarse, basados en este criterio se determinó: Estructura orgánica, manual de políticas y procedimientos, base de diseño para el sistema integral de control y registro, site y red de captura, capacitar al personal requerido en paralelo al proyecto (p.28).

Entonces queda establecido que, los procedimientos, políticas, sistemas, metodologías y técnicas, están sujetos a cambios y actualización, de acuerdo al avance tecnológico en la materia y a la experiencia que se adquiera en su funcionamiento.

De igual modo, la administración del inventario, objetivos, políticas y decisiones que se realizan deben ser congruentes con objetivos generales empresariales, como también los objetivos de mercadotecnia, financieros y de fabricación.

De otro lado, para Sánchez, Vargas, Reyes y Vidal (2011) señalan que:

el control de inventarios es el que guía y orienta al proceso del registro de artículos, en primera instancia es

complejo hablar de control de inventarios, sin embargo, podemos aportar estudios de esta naturaleza clasificando a este proceso en dos sistemas: Sistemas de inventario permanente y sistema de inventarios periódico. El sistema de inventarios permanentes, o también llamado perpetuo, permite un control constante de los inventarios, al llevar el registro de cada unidad que ingresa y sale del inventario. Este control se lleva mediante tarjetas denominadas Kardex, en donde se lleva el registro de cada unidad, su valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de la salida de cada unidad y la fecha en que se retira del inventario. De esta forma, en todo momento se puede conocer el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta, el control permanente de los sistemas en base a los inventarios existentes.

a) Valoración de los inventarios en el sistema permanente, los inventarios y la determinación del costo de venta por el sistema permanente, tiene el inconveniente con los valores de las mercancías, puesto que éstas se adquieren en fechas diferentes con precios diferentes, por lo que es imposible tener una homogeneidad en los valores de las mercancías compradas. Para sortear este problema, la valuación de los inventarios se realiza mediante diferentes métodos que buscan determinar el costo de la forma más real, dependiendo del tipo de empresa. Entre los métodos de valuación tenemos:

Método del promedio ponderado, Método Peps, Método Ueps, Método retail, etc.

b) Contabilización de los inventarios en el sistema permanente, las compras de mercancías o materia prima se contabilizan en un débito a la cuenta de Inventarios (Activo). En la devolución de compras de mercancías, se afecta directamente la cuenta de inventarios, es decir, se contabiliza como un crédito a la respectiva subcuenta de inventarios (p.43).

De esta manera, se puede decir que efectivamente, el control de inventarios aporta dos sistemas, el permanente y periódico; donde el control se lleva a tarjetas kardex, así se podrá conocer el saldo y el costo de venta.

En tanto, para Castañeda (2005) el control de inventarios define sobre la implementación de sistema como “hacer lo que se debe hacer de manera correcta, por quien debe hacerlo, cuándo debe hacerse y con rentabilidad óptima” (p.15).

Asimismo, Castañeda (2005) añade que estas actividades necesarias son para convertir el sistema anterior al nuevo y el proceso asegura la operatividad del sistema de información y permite al usuario obtener beneficios por su operación. De ahí que la adecuación del sistema o implementación de un nuevo sistema, implican modificaciones en procesos de negocio de la

empresa, lo que impacta los resultados del negocio. Por ello es importante adecuar los procesos de cambio. Una implementación exitosa no garantiza mejorar la organización que use el nuevo sistema, pero una instalación inadecuada lo impedirá (p.25).

En tanto, Ruiz (2012) señala que la estrategia de control de inventarios afirma un campo donde hay diversas interpretaciones y la mayoría son válidas, por lo que el variado enfoque se puede estimar dentro de la generalidad, orientando la individualidad o identificando a cada empresa.

También para tener una base de donde iniciar se debe conocer el origen y significado de “estrategia”, descubriendo que proviene del latín “strategia”, conformándose los términos griegos; “Stratos” (ejército) y “Agein” (guía-conducción), siendo el término aplicado desde la antigüedad a las artes de guerra, donde los líderes militares reciben el nombre de “Estrategas” (p.20).

Igualmente, Ruiz (2012) señala que esta aplicado al sistema organizacional, considerándolo como un ejército debe contar con un liderazgo, se puede definir a los directivos como estrategas que toman decisiones y acciones que implementan para alcanzar metas u objetivos para lo que se creó.

Entonces las estrategias son planes que se enfocan hacia el futuro, con patrones del pasado, se estima el hecho que los líderes deben proyectarse al futuro deseado, para dar lugar a tomar decisiones, que serán el origen de las acciones a tomar en el presente, respetando las experiencias pasadas, para lograr los objetivos de ese futuro deseado.

Considerar la estrategia como plan destinado a dirigir o guiar las acciones hacia un fin específico o meta, debiendo incluir las herramientas, elementos y decisiones necesarias que se aplican oportunamente, teniendo en cuenta cambios inesperados, sería un enfoque de estrategia (p.21).

Méndez (2003) señala que los tipos de inventarios son:

Inventario Perpetuo: Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente.

Inventario Intermitente: Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.

Inventario Final: Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.

Inventario Inicial: Es el que se realiza al dar comienzo a las operaciones.

Inventario Físico: Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias. Inventario determinado por observación y comprobado con una lista de conteo, del peso o a la medida real obtenidos. Cálculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído. La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el

valor del activo principal. La preparación de la realización del inventario físico consta de cuatro fases, a saber:

1. Manejo de inventarios (preparativos)
2. Identificación
3. Instrucción
4. Adiestramiento

Inventario Mixto: Inventario de una clase de mercancías cuyas partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular.

Inventario de Productos Terminados: Todas las mercancías que un fabricante ha producido para vender a sus clientes.

Inventario en Tránsito: Se utilizan con el fin de sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a la compañía con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existen porque el material debe de moverse de un lugar a otro. Mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas o los clientes, existe exclusivamente por el tiempo de transporte.

Inventario de Materia Prima: Representan existencias de los insumos básicos de materiales

que abran de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.

Inventario en Proceso: Son existencias que se tienen a medida que se añade mano de obra, otros materiales y demás costos indirectos a la materia prima bruta, la que llegará a conformar ya sea un sub-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventario en proceso.

Inventario en Consignación: Es aquella mercadería que se entrega para ser vendida, pero el título de propiedad lo conserva el vendedor.

Inventario Máximo: Debido al enfoque de control de masas empleado, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto para algunos artículos. Por lo tanto, se establece un nivel de inventario máximo. Se mide en meses de demanda pronosticada, y la variación del excedente.

Inventario Mínimo: Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.

Inventario Disponible: Es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

Inventario en Línea: Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción.

Inventario Agregado: Se aplica cuando al administrar las existencias de un único artículo representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario, los artículos se agrupan ya sea en familias u otro tipo de clasificación de materiales de acuerdo a su importancia económica, etc.

Inventario de Mercaderías: Son las mercaderías que se tienen en existencia, aun no vendidas, en un momento determinado.

Inventario Permanente: Método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks (pp.23-26).

Control interno de inventarios

Es así que para Gómez (2006) hablar del control interno es tratar sobre el diseño, aplicado y considerado como la herramienta sobresaliente para el logro de los objetivos, el empleo eficiente de recursos y para la obtención de la productividad, además de prevenir fraudes, errores, violación a principios y normas contables, fiscales y tributarias (p.17).

De otro lado, Perdomo (2006) indica que el control interno viene a ser un proceso realizado por el directorio, la dirección y el personal de la entidad, diseñado con el fin de brindar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de las categorías, tal como la eficacia y eficiencia de operaciones, fiabilidad de información financiera y cumplir las leyes y normas que se aplican (p.30).

También, para Santillana (2006) señala que los efectos de control y administración de inventarios, es necesario tener información confiable. Estos inventarios son importantes para preparar los estados financieros, ya que la constancia física de su existir es la base de información en los documentos. De ahí que las bases para tomar decisiones de compra son importantes para las empresas (p.18).

Por su parte, Estupiñán (2003) indica que el control interno es un plan organizacional y un conjunto de métodos y procedimientos que asegura que los activos se encuentran protegidos, que los registros de contabilidad sean fidedignos y que la actividad se realice eficientemente según lo señalado por la administración (p.18).

Asimismo, para Longenecker (2007) indica que el mantenimiento del inventario óptimamente disminuye el riesgo que se agote las existencias y elimine el exceso de inventario, ahorra dinero y contribuye a la utilidad de

operación. Para lograr el nivel óptimo los directivos deben prestar atención a las cantidades que se compran, ya que dichas cantidades afectan los niveles de inventario. Si se desea minimizar el costo total de inventario lo ideal de compra es el número de unidades que influyan en dicha minimización (p.19)

En tanto, Fernández (2003) señala que el control interno está diseñado y sistematizando un control a priori, que trata prevenir o detectar a tiempo errores, fraudes, ineficacias, entre otros, por medio del trabajo de un grupo de normas y técnicas. Basado primordialmente en la asignación de labores, división racional del trabajo y diseño de sistemas y métodos de trabajo (p.20).

Por tanto, se puede señalar que el equilibrio de responsabilidades es compartir la responsabilidad que existe entre las personas.

Asimismo, para Muñoz (2002) cualquier empresa debe tener instrumentos adecuados de control que le permitan administrar con eficiencia y eficacia. Por eso es importante tener un control interno, que satisfaga las expectativas y cuestione los bienes, promoviendo la confiabilidad, oportunidad y veracidad de los registros contables y emitir su información financiera, a implementar los métodos, técnicas y procedimientos que le permitan desarrollo de forma adecuada las actividades, tareas y funciones, como el establecimiento

y cumplimiento de normas, políticas y procedimientos que regulen las actividades (p.21).

Es así que para Chapman (2006) reabastecer inventarios con base en el tiempo es emplear menos, debido a dos razones: El riesgo que implica es mayor, en el tiempo que transcurre entre revisiones del inventario puede ocurrir que la demanda sea mayor, siendo necesario que el inventario se agote antes de llegar a revisarlo; en ocasiones el personal de la empresa ni se da cuenta que existe un problema, dando lugar a que se solicite niveles más altos de inventario de seguridad, lo que incrementará los gastos globales de inventario (p.22)

Alcanzan las metas y objetivos mediante el control de inventarios. Es así que toda MYPE que trabaja con productos debe realizar un inventario cada cierto período a su almacén, de esta manera podrá verificar con respecto a la circulación y almacenamiento de sus mercancías.

Entonces como un medio para la optimización del control de inventario se debe instalar un sistema que le permita impulsar los objetivos de dicho sistema. Para lo que debe hacer es evitar el desabastecimiento para no causar desagrado al cliente, por no tener disponibilidad de productos que necesitan, además de perder la venta, el cliente quedará insatisfecho con la empresa.

Por ello es importante no hacer inventarios en exceso, ya que este proceso se podrá realizar en espacios extras, utilizando el espacio que está destinado para las ventas, como también ocupar el tiempo de los empleados y desde luego, se incrementa el costo.

Es importante valorar el tiempo de transporte de las mercancías, ya que el tiempo significará un costo, que se le incrementará a los costos de manejo de inventario, además que a los clientes se les debe atender con rapidez y eficiencia (Impulsarpopular, 2015, p.1).

Según (Internal Control Integrated Framework, 2013 en su publicación titulada "COSO II") El COSO se define como:

indica que: "El Control Interno es un proceso llevado a cabo por el Consejo de Administración, la Gerencia y otro personal de la Organización, diseñado para proporcionar una garantía razonable sobre el logro de objetivos relacionados con operaciones, reporte y cumplimiento". (P.14).

La seguridad a la que aspira solo es la razonable, en tanto siempre existirá el limitante del costo en que se incurre por el control, que debe estar en concordancia con el beneficio que aporta; y, además, siempre se corre el riesgo de que las personas se asocien para cometer fraudes.

Según (González E & Almeida M, 2009) el informe COSO (COMMITTEE OF SPONSORING ORGANIZATIONS), de 1992, se modificaron los principales conceptos del Control Interno dándole a este una mayor amplitud.

El Control Interno se define entonces como un proceso integrado a los procesos, y no un conjunto de pesados mecanismos burocráticos añadidos a los mismos, efectuado por el consejo de la administración. (P.1-4).

Según el modelo COSO, el control interno consta de cinco componentes interrelacionados y dinámicos entre sí. Éstos se derivan de formas de dirección y manejo de negocios que se integran con los procesos de administración.

Aunque estos componentes se aplican a todas las entidades, las empresas pequeñas y medianas los implementan de manera diferente a las grandes empresas. Sus controles pueden ser menos formales y menos estructurados, y sin embargo tener un control interno efectivo.

De una orientación meramente contable, el Control Interno pretende ahora garantizar:

Efectividad y eficiencia de las operaciones.

Confiabilidad de la información financiera.

Cumplimiento de las leyes y normas que sean aplicables
Salvaguardia de los recursos.

A través de la implantación el COSO comprende 5 componentes como lo afirma Pérez (2007, pg. 1) que son:

Entorno de control:

El entorno de control marca la pauta del funcionamiento de una empresa e influye en la concienciación de sus empleados respecto al control. Es la base de todos los demás componentes del control interno, aportando disciplina y estructura. Los factores del entorno de control incluyen la integridad, los valores éticos y la capacidad de los empleados de la empresa, la filosofía de dirección y el estilo de gestión, la manera en que la dirección asigna autoridad.

Evaluación de Riesgos:

Las organizaciones, cualquiera sea su tamaño, se enfrentan a diversos riesgos de origen externos e internos que tienen que ser evaluados. Una condición previa a la evaluación del riesgo es la identificación de los objetivos a los distintos niveles, vinculados entre sí e internamente coherentes. La evaluación de los riesgos consiste en la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, y sirve de base para determinar cómo han de ser gestionados los riesgos. Debido a que las condiciones económicas,

industriales, legislativas y operativas continuarán cambiando continuamente, es necesario disponer de mecanismos para identificar y afrontar los riesgos asociados con el cambio.

Actividades de control:

Las actividades de control son las políticas y los procedimientos que ayudan a asegurar que se lleven a cabo las instrucciones de la dirección de la empresa. Ayudan a asegurar que se tomen las medidas necesarias para controlar los riesgos relacionados con la consecución de los objetivos de la empresa. Hay actividades de control en toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones.

Información y Comunicación:

Se debe identificar, recopilar y comunicar información pertinente en forma y plazo que permitan cumplir a cada empleado con sus responsabilidades. Los sistemas informáticos producen informes que contienen información operativa, financiera y datos sobre el cumplimiento de las normas que permite dirigir y controlar el negocio de forma adecuada.

Supervisión o Monitoreo:

Los sistemas de control interno requieren supervisión, es decir, un proceso que comprueba que se

mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo. Esto se consigue mediante actividades de supervisión continuada, evaluaciones periódicas o una combinación de ambas cosas. La supervisión continuada se da en el transcurso de las operaciones. Incluye tanto las actividades normales de dirección y supervisión, como otras actividades llevadas a cabo por el personal en la realización de sus funciones. El alcance y la frecuencia de las evaluaciones periódicas dependerán esencialmente de una evaluación de los riesgos y de la eficacia de los procesos de supervisión continuada. Las deficiencias detectadas en el control interno deberán ser notificadas a niveles superiores, mientras que la alta dirección y el consejo de administración deberán ser informados de los aspectos significativos observados.

Métodos de rotación de los inventarios

Se tiene que tener en consideración que la rotación del inventario es la medición de las veces que una empresa vende sus mercancías en un determinado tiempo. La rotación del inventario se utiliza para medir la eficiencia en el manejo del inventario y la entidad, porque los beneficios dependen de los índices de la rotación.

Así la rotación de inventarios es darle vuelta al capital, para ser eficientes, necesitamos procedimientos

que garanticen el producto donde se rotará determinada cantidad de veces en un tiempo.

Por tanto, alcanzar la rotación que se desea para el inventario, es importante para obtener la utilidad que se espera, ya que, si no se logra rotar el inventario planificado, el cálculo de la utilidad se afectará, porque la rotación del inventario va directamente ligado al volumen de ventas y se puede generar pérdidas en la operación y un mal rendimiento al estudio que se investiga.

Entonces si queremos calcular la rotación de inventarios, se puede hacer por un producto o por el total del inventario. Si no se cuenta con las herramientas adecuadas es riesgoso hacerlo para cada producto, ya que un buen sistema sería invaluable para contar con un nivel de detalle, lo que constituiría un elemento crítico en la inteligencia de negocios (Estupinian, s/f, p.1)

Asimismo, la información no resolverá el problema, sino aquellos que toman las decisiones y acciones, donde la información es el fundamento de la decisión que se tome.

Períodos de permanencia de los inventarios

Es un sistema que se caracteriza por controlar la cuenta mercaderías de modo permanente o constante, utilizando la tarjeta de control o kárdex.

Asimismo, la ventaja puede permitir que el saldo real de mercaderías se conozca en cualquier momento.

Mientras que la desventaja no permite conocer detalladamente los movimientos de cuentas de compra y ventas.

Del mismo modo, las cuentas que utiliza este sistema son: Cuenta Inventario de Mercaderías, cuentas ventas, cuentas costo de ventas, cuenta utilidad o pérdida bruta en ventas (Heredia, 2015, p.1)

En tanto, Ortiz (2009) señala que la permanencia de inventarios es:

Este índice viene a ser el número de días que, en promedio, el inventario ha permanecido en los almacenes antes de venderse. De preferencia es aceptable un plazo medio menor frente a un mayor, pues esto implica una reducción de gastos financieros y como consecuencia una inversión menor.

Por ejemplo:

Permanencia de inventarios

P.I. = 360 días

Rotación de inventarios

P.I. = 360 días = 73 días (p.2)

4.9

Luego de observar este ejemplo, podríamos añadir que el sistema de permanencia en inventarios, de acuerdo a la gestión de inventarios es uno de los desafíos que cualquier directivo de una empresa debe enfrentar, de acuerdo a la planificación y control de los activos con los que cuentan las empresas. Desde un punto de vista técnico el inventario forma el activo dentro del balance general de las empresas, pensándose que el costo de mantenimiento es un gasto que podría llegar a ser de tal magnitud de acuerdo a los diversos componentes. De este modo, las empresas lo que pretenden es más eficiencia de su gestión, minimizando los costos. (Aguilar, 2011, p.143)

Generalmente este sistema lo emplean empresas que tienen un sistema de operaciones que se caracterizan por generar pocas transacciones diarias, siendo el registro de costos de cada artículo vendido sin mayor complejidad.

Actualmente, las empresas en su mayoría cuentan con tecnología moderna para sus actividades comerciales, lo que les permite contar con sistemas de inventario permanente.

Es así que, en los negocios que sus inventarios están sujetos a lo obsoleto se debe a la entrada de productos que sustituyen y oferta de productos innovadores de alta tecnología. Así el margen de utilidad de los bienes que son inventariados es nada o se reduce

luego de un tiempo aleatorio, contrariamente a productos que están sujetos a deterioro, que no existe interés por realizar nuevos pedidos (Pérez y Torres, 2014, p.11).

La gestión de los inventarios es un área de la logística importante que está dentro de los suministros, por su alto impacto en los costos operacionales de la empresa, como también es una de las medidas de evaluación de la efectividad de las operaciones comerciales que realizan las empresas. Debido a la dinámica del mercado, la colaboración de inventarios es intensa, donde los costos de inventarios son compartidos entre proveedores como parte de la cadena de suministros. Donde algunos factores como competencia, cambios en la demanda, variación de gustos y preferencias de clientes, cambios tecnológicos, globalización, alta depreciación de tecnología y presiones financieras, buscan recuperar e incrementar el retorno de las inversiones y la permanencia de los bienes en el mercado (Arango, Adarme y Zapata, 2013, p.25)

Estrategias de control de inventarios.

Según Ambe (2013) la conducta del hombre nos lleva a resguardar, almacenar y acumular los materiales y productos aquellos productos que no son controlados que nos abastezcan. Es así que actualmente, la modernización y automatización de los procesos en la

producción de los bienes ha alcanzado niveles de productividad que permiten a las organizaciones cubrir el mercado, obligándolos a controlar el resguardo de inventarios para atender la demanda de sus productos de forma rápida y ágil.

Las empresas de ahora se preocupan por acumular inventarios y crear sistemas eficaces para almacenar, controlar y distribuir, permitiéndoles ser más ágil que la competencia, ofreciendo mejor nivel de servicio al mercado.

Mayormente, los niveles de inventario no tienen equilibrio, más bien tienen productos innecesarios y en ocasiones tienen poca producción para cubrir la demanda, teniendo productos que no tienen demanda haciendo que la empresa no pueda invertir por tener productos que el mercado no requiere.

Entonces al no tener estrategia de control de inventarios, las empresas están expuestas a niveles que comercialmente se entienden como adecuados, donde los proveedores tienen ofertas para que tengan inventario que necesitan, invirtiendo dinero que no tiene retorno justificado y creando más almacenes y centros que resguarden el creciente inventario.

Las empresas que tienen estrategia de control de inventarios y aplican la misma estrategia para todos sus productos, olvidan que la naturaleza de los productos

puede ser diferente, dividida en diversas características como productos básicos, de moda, estacionales y promocionales.

Entonces, para determinar el tipo de estrategia de inventarios que sea más eficaz es un elemento importante para el éxito de un negocio, porque si no hay estrategia, la empresa puede perder dinero causando escasez o exceso de inventario que puede producir demasiados pedidos (Hunt, 2018, p.1).

Con respecto al manejo de inventario justo a tiempo, los pedidos se podrán hacer cuando son necesarios para cumplir con los pedidos de los clientes. El dinero se guarda mediante la reducción de costos de inventario.

La estrategia de inventario cantidad de orden económica asume que la demanda del producto se mantiene en una constante o cerca del nivel constante. Teniendo como objetivo reducir al mínimo los costos, incluyendo mantenimiento y orden de costos. Esta estrategia supone que el tiempo de espera para la recepción de las órdenes se mantienen constantes, no se permite la escasez.

Por lo tanto, la estrategia de inventario eficaz tiene por objetivo reducir los costos de inventario, manteniendo un nivel adecuado que satisfaga la demanda del cliente, obteniendo beneficio para la empresa. Para elegir la estrategia adecuada se analiza

el costo del inventario y la compra del mismo. Una estrategia eficaz podrá responder preguntas sobre cantidad de inventario para ordenar y cuándo realizar los pedidos. Se debe analizar ventajas y desventajas para determinar el método que funcione mejor.

Situación de la gestión de inventarios

En tanto, Martín-Andino (2006) señala que:

La gestión de inventarios está dirigida a la producción que debe ser hecha aplicando criterios de planificación de materiales.

Las gestiones de los almacenes están enfocados a la venta con características para trabajar productos finales y la demanda futura no es conocida con exactitud.

Los almacenes venden producto final que se enfrentan con dificultad y no se conoce por adelantado, ni cuándo, ni cuánto pedirán los clientes.

Es así que la gestión permite conocer la cantidad que debe reponerse en un almacén y el momento de hacerlo, para que cuando un cliente acuda al almacén sea atendido y no sea a costa de almacenar una cantidad excesiva sino lo necesario (pp.4-5).

Antes de mencionar qué es la gestión de inventarios, primero hay que definir que son los inventarios: son las existencias de todo producto o artículo que es utilizado en una empresa. El inventario de una empresa manufacturera está conformado por materias primas, piezas o componentes y productos terminados. En cambio, en una empresa de servicio el inventario se refiere a los bienes tangibles que se pueden vender y a las cosas que se necesitan para brindar dicho servicio (VMbenet, 2009, p.2)

Entonces, los inventarios son algo imprescindible para las empresas porque sin ellos no se llevaría a cabo las actividades. Se necesita tener una adecuada cantidad de inventarios para que así no existan problemas de desabastecimiento a medida que pasa el tiempo.

Por otro lado, la gestión de inventarios es un sistema transversal a la cadena de abastecimiento, que se relaciona con la planificación y el debido control de los inventarios y busca responder: ¿Cuándo hacer los pedidos? y ¿Cuánto ordenar? (SMEtoolkit, 2009, p. 1).

También se debe mencionar, que el hecho de saber cuándo hacer los pedidos y saber cuándo ordenar, es un gran problema en las empresas, dado que en la mayoría de los casos siempre los inventarios con mayor rotación son los que acaban más rápido que aquellos que poseen

menor rotación, y esto ocasiona que los de menor rotación se queden almacenados cierto tiempo sin darle un respectivo uso ocasionando así mayor costo de inventario.

De este modo, para Rodríguez, Chávez, Muñoz et al (2004), señalan que:

Una buena gestión de inventario toma en cuenta también la disponibilidad de los materiales, la eficacia en las entregas, los costos que involucra el inventario, la calidad y las relaciones con los proveedores. Lo importante es que la gestión de inventario obtenga un buen provecho de las relaciones con los proveedores, porque puede ofrecer una ventaja competitiva, debido al rendimiento que se puede obtener de ellos, para la consecución de objetivos de la gestión del proceso productivo, pues, las relaciones con los compradores y con los proveedores debe desarrollarse sobre bases mutuamente ventajosas; de allí que puedan terminar en una alianza estratégica que comprenda el intercambio de información, el reconocimiento de riesgos y recompensas en un periodo de tiempo extenso (p. 3)

No hay duda que la adecuada gestión y control de los inventarios es relevante empresarialmente, ya que es una de las áreas que ofrece mayores posibilidades

para conseguir una reducción de los costos (Ballou, 2004 y Parra, 2005). Así es preciso destacar que los costes derivados del almacenamiento de los productos tienen un protagonismo esencial dentro de los costes empresariales. De ahí que, Parra (2005), indica que se ha de procurar la protección del beneficio empresarial mediante mecanismos distintos del incremento de las ventas y de los ingresos. Es probable que la gestión empresarial sea la productividad más que el crecimiento, configurándose el control de stocks como una de las parcelas de actividad de la empresa que ofrece mayores posibilidades de reducción en los costes, sin disminuir en la eficacia.

1.2.1. Logro de Rentabilidad

El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como “La condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión”.

$$\text{Rentabilidad} : \frac{(\text{utilidad o Ganancia})}{\text{Inversión}} \times 100$$

Según González (2016) el crecimiento rentable es el logro conjunto de metas, tanto de rentabilidad y crecimiento. Asimismo, la rentabilidad con limitación de gastos, puede inducir al estancamiento, condición que no puede mantenerse mucho tiempo si se desea seguir manteniendo el valor e importancia de la empresa en el mercado. Se produce disminución en el otro, parecía bajo las condiciones de cierto tipo de modelos de negocio, rentabilidad y crecimiento conviven bajo una relación conflictiva y nada cooperante. De ahí que cuando se fija una tasa de crecimiento, afecta el resultado del margen y la organización se esfuerza por lograr cierto nivel de rentabilidad, viéndose afectada la capacidad para crecer. (pp.1-2)

Es así que la rentabilidad es importante y necesaria para una empresa que desea sobrevivir y continuar siendo atractiva para los inversionistas. También el

desbalance conduce a la mala asignación de recursos y a una situación vulnerable competitiva por falta de crecimiento y lleva a una vulnerabilidad financiera por ausencia de rentabilidad.

No cabe duda, que la vida sería fácil si no sería necesario tener que elegir entre rentabilidad y crecimiento, pero las empresas tienen una difícil decisión que tomar, por ello se debe tener presente que para crecer rentablemente y de forma sostenida es incrementar la ventaja competitiva de la empresa.

Así Sánchez (2002) señala que la rentabilidad es:

Una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori (p.2)

En cuanto a la importancia de la rentabilidad es determinada de la multiplicidad de objetivos se enfrentan a una empresa, basada en la rentabilidad o beneficio, otros en crecimiento, estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en toda empresa donde el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia fundamental de toda actividad económica.

De ahí que, Cuervo y Rivero (1986) tiene base en la economía-financiera que está en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que tiene tres funciones:

Análisis de rentabilidad, de la solvencia, entiéndase como capacidad de la empresa para satisfacer las obligaciones financieras, como consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento y el análisis de la estructura financiera de la empresa con el fin de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable (p.19).

Por tanto, Cabanelas (2007) señala que los límites económicos de la actividad empresarial son rentables y seguros, tienen objetivos contrapuestos, la rentabilidad es la retribución al riesgo, y la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Tomar en cuenta, que la solvencia de la empresa está ligada a la rentabilidad, siendo la rentabilidad una condición

decisiva de la solvencia, ya que la rentabilidad es necesaria para continuar con la empresa.

La rentabilidad se relaciona con los resultados que se obtienen con los recursos invertidos que son necesarios para alcanzarlos. La rentabilidad es una medida de eficiencia de naturaleza económica ligada a la competitividad. Mientras tanto la rentabilidad económica es aquella que analiza la eficiencia de la actividad sin ruido derivado de la función financiera de la empresa. Se mide la eficiencia sin considerar distintas vías de financiación que tienen que asumir empresas e influye en la eficiencia final. Equivale entre resultado económico y activos medios necesarios para lograr los resultados, a pesar que pueden calcularse en función del producto del margen económico y rotación de activos.

Existen teorías que tratan sobre las vías más adecuadas para alcanzar altas rentabilidades. Mientras que unas se centran en la ecología de poblaciones, de acuerdo a las necesidades del mercado y de los clientes, otras en la creación de valor y competencias o comportamientos de éxito (p.17).

De esta manera, Cabanelas (2007) añade que la presión competitiva influye en el nivel de eficiencia y la rentabilidad, de este modo, la eficiencia mide el nivel de competitividad. Una época donde se percibe una intensidad competitiva sin precedentes,

fundamentalmente por la llegada de nuevos actores en los mercados (p.17).

Contreras (2006) señala que:

Tradicionalmente, la rentabilidad operativa (ROI) como la financiera (ROE) se han determinado con base en la Utilidad Neta (UN), obtenida por la empresa, en inflación, este cálculo se hace con base en una UN afectada por el REME (recoge ganancias o pérdidas por inflación y afecta los resultados de la empresa), no obstante, existe otra forma de determinar la rentabilidad financiera (ROE) y es aquella calculada en función de ROI, del endeudamiento (E) y del costo de la deuda (p) a fin de precisar la gestión operativa y financiera del negocio.

$$ROE = ROI + E (ROI - p)$$

En inflación conviene endeudarse para pagar la deuda con moneda de menor poder adquisitivo y beneficiarse con tasas de interés reales negativas y esto no siempre es cierto, hay casos en los cuales a la empresa le va a convenir más pagar su deuda (p.14).

En este camino, Staking y Schulz (1999) señalan:

Se reitera enfáticamente la utilidad de mejorar la divulgación de información con la adopción de principios de contabilidad y normas de auditoría internacional. Estos principios y normas reducirán el costo del capital para las firmas, pero permitirán un funcionamiento más eficaz de los mercados, ayudarán a asignar fondos a las oportunidades de inversión que prometen el rendimiento más alto una vez hecho el ajuste correspondiente en concepto a riesgo. Se citan varias razones como la adopción de normas internacionales de contabilidad y auditoría es costosa (p.17)

Entonces según Ortiz (2004) “los indicadores de rentabilidad son denominados rendimiento o lucratividad, sirve para medir la efectividad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos y de este modo convertir las ventas en utilidades” (p.197).

Asimismo, Contreras (2005) y Bernstein (1995) (citado por Contreras, 2006) afirma que:

Por la rentabilidad sobre la inversión (RSI) o Rendimiento sobre los Activos totales (RSA): “razón que da una idea del rendimiento global sobre la inversión realizada en la empresa; se calcula dividiendo la utilidad neta (UN) entre los activos totales (AT)”. La RSI es una medida fundamental de la rentabilidad económica y puede ser utilizada en

tres áreas de gran importancia, el RSI permite: “obtener un indicador de la efectividad de la dirección, medir la capacidad de la empresa para generar un rendimiento satisfactorio de la inversión y ser un método para la proyección de beneficios.” (p.20)

Caraballo, Amondarain y Zubiaur (2013) señalan que:

La rentabilidad empresarial es otro de los aspectos básicos a considerar en cualquier análisis. Será de importancia capital para la propia empresa, así como para terceros interesados en la misma, especialmente los accionistas. Influirá no sólo en las decisiones de inversión de los accionistas, sino también, de forma significativa en las decisiones sobre el modelo de financiación del que se va a dotar la empresa.

El análisis de la rentabilidad empresarial lo realizamos desde una doble perspectiva, la de la inversión y la de la financiación, que finalmente convergen en una única, la integral. Fundamentalmente vamos a soportar el análisis en variables resultantes de la Cuenta de Resultados y del Balance (p.2)

Lo más importante de la rentabilidad económica es observar sin influencia la estructura financiera. Donde el

ajuste del gasto financiero en cuanto reflejo del impacto de la estructura financiera en la Cuenta de Resultados.

La elaboración utiliza e interpreta esta ratio, en gran medida, por lograr la finalidad. Entonces si el propósito es realizar un análisis histórico de su evolución individualizada, para una determinada empresa, las formas más simples de la ratio son válidas.

Logro de objetivos de rentabilidad patrimonial

Según la página Galeón (s/f), afirma que la rentabilidad del patrimonio es la utilidad neta entre el patrimonio que tiene la empresa, lo que nos permite conocer que la rentabilidad del patrimonio bruto para el año anterior y presente, es decir que hubo un incremento en la rentabilidad de la inversión de los socios, lo que es probablemente originado por el incremento de las valorizaciones de la empresa (p.1)

El retorno sobre el patrimonio neto es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa. Es la reinversión de las utilidades. En un mundo en el que las compañías primero se evalúan en función de los beneficios futuros esperados, su análisis es importante. Maximizar esta ratio es el principal objetivo de cualquier firma ya que expresa el porcentaje de remuneración que puede ofrecerse a los capitales propios, mostrando el lucro que

los accionistas están obteniendo por su inversión (Neffa, 2014, p.1)

Requena (2016) señala:

La rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE) es una ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto (p.1)

Rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES

Sobre este tema, Okpara y Wynn (2007) señalan:

Categorizaron los problemas comunes que enfrentan los empresarios de las MYPES. Estas decisiones operativas se encargan de repartir los recursos de manera eficiente e incluyen problemas relacionados con aspectos de operaciones, logísticos y de marketing. Las decisiones estratégicas hacen referencia a la habilidad de los pequeños y medianos empresarios para ajustar sus productos o servicios con la demanda, a seleccionar la mezcla de productos que se producirá y a definir a qué mercados se dirigirá el negocio. Las decisiones administrativas aluden a la estructura

organizacional y a la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios para la empresa de forma tal que permitan maximizar el desempeño potencial. Una parte del problema administrativo está en relación con la estructura de los niveles jerárquicos, las responsabilidades, los flujos de trabajo e información, los canales y la ubicación de los servicios; y otra parte se refiere al reclutamiento de las personas, su entrenamiento, el desarrollo de las fuentes que proveerán las materias primas, el financiamiento y la adquisición de equipos, así como a los temas de finanzas y gerenciales. Los problemas externos tienen relación con el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura (p.73)

Es así que la mejora del manejo de costos es realizada por la empresa, permite asignar un adecuado costo que está dentro de la operación de la organización y el análisis de rentabilidad operativa.

De este modo, los ingresos son el factor principal que determina la situación de baja rentabilidad, esto está influenciado por las decisiones administrativas que tienen relación con el cierre de servicios a estas entidades, como una estrategia de presión, la misma que fue un duro golpe a la rentabilidad ya que compromete la participación en los ingresos de la empresa.

La rentabilidad y eficiencia operativa con la finalidad de evaluar

En un banco la rentabilidad y la eficiencia operativa se realizan a partir del análisis de los estados financieros, pero Rodríguez y Venegas (2009) señalan:

Es un margen neto de intereses elevado ya que puede indicar prácticas exitosas de administración de riesgos, caracterizadas por la selección óptima de títulos en activos y pasivos, aunque también puede sugerir políticas de otorgamiento de créditos en condiciones desfavorables para los prestatarios. En el caso de las medianas empresas, el margen neto de operación es mayor porque estas instituciones cuentan con un posicionamiento en el mercado y también con la capacidad e infraestructura para obtener ventajas por la escala de operaciones que ejecutan; la amplitud del margen neto de intereses responde al poder de mercado que les permite fijar considerables tasas activas, la selección óptima de activos se ha concentrado en las actividades comerciales (pp.180-181)

Optimización en la rentabilidad de las MYPES

No hay duda que la labor que viene realizando las MYPES es de mucha importancia, sino que también contribuye a generar empleo, además de considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Es así que Okpara y Wynn (2007) señalan que los pequeños negocios se consideran como impulsadoras del crecimiento económico, generar empleo y reducir la pobreza en los países en desarrollo. Económicamente, cuando un empresario MYPE crece, genera más empleo, ya que la demanda de mano de obra crece. También las ventas se incrementan, logrando mayores beneficios, lo cual influye en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (p.71).

Pero, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan la supervivencia a largo plazo y desarrollo. Ya que se indican la tasa de mortalidad de los pequeños negocios como mayor en los países en vía de desarrollo. Por ello estas empresas deben desarrollar estrategias a corto y largo plazo como una medida de salvaguarda. Así, las MYPES deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para proteger de la muerte, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sauser, 2005, 76).

Entonces si las MYPES representan un papel importante en la economía, el terreno donde se desarrollan aún es más fácil, ya que se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (Barba, Jiménez y Martínez, 2007, 92).

Por tanto, se presenta la necesidad de incrementar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas consolidadas en nuestro país. Pero a pesar de la importancia y contribución de las MYPES, lo actual revela que no existen estudios peruanos que identifiquen los factores que limitan su crecimiento y desarrollo.

Situación de la rentabilidad neta de las MYPES

También se le conoce como rentabilidad neta o rentabilidad bruta. Entonces se puede decir que la rentabilidad neta de las MYPES es aquellos beneficios que se obtienen por la rentabilidad neta. Se calcula al finalizar el ejercicio, y se da cuando el beneficio es positivo. Cuando se calcula la rentabilidad de una empresa, hallamos de dos tipos:

Rentabilidad neta sobre los recursos propios:
Rentabilidad que es generada por el total de recursos propios de los que dispone la empresa. Su fórmula es: $\text{Rentabilidad neta recursos propios} = \frac{\text{Rentabilidad neta}}{\text{recursos propios}}$.

Rentabilidad neta sobre ventas es generada por las ventas que realiza la empresa. Su fórmula es: $\text{Rentabilidad neta sobre ventas} = \frac{\text{Rentabilidad neta}}{\text{ventas totales}}$ (Mytriplea, 2017, p.1).

Asimismo, añade que, la rentabilidad neta va incidir directamente en:

Resultado de explotación que es el beneficio que se obtiene de la empresa por realizar una actividad principal, considerando las ventas que realiza de sus productos y costes que se tiene que asumir para la producción o compra, según el tipo de empresa que sea.

Resultado financiero viene a ser la diferencia que hay entre los ingresos que tiene la empresa y los gastos que realiza frente a su actividad empresarial. Resultado extraordinario, viene a ser el beneficio por llevar a cabo determinadas actividades que la empresa no la tiene como giro. De esta manera, la rentabilidad neta estará en la cuenta de pérdidas y ganancias. Cuando el resultado del ejercicio comercial sea positivo será la rentabilidad neta y cuando es negativo será la pérdida neta, lo que significa que la empresa tiene pérdidas (Mytriplea, 2017, pp.2-3)

Maximización de la rentabilidad financiera

No cabe duda, que el objetivo de toda empresa es maximizar el beneficio, u obtener mayor cantidad de ingresos empleando el menor número de recursos que sea posible. Así la tasa interna de retorno (TIR) es muy

importante para el cálculo de la viabilidad y rentabilidad de cualquier inversión.

Es así que uno de los instrumentos financieros es importante para aumentar la TIR que es el apalancamiento financiero, donde la utilización del endeudamiento para facilitar la operación en vez de los fondos propios. El método que se utiliza por las empresas no está exento de riesgos (Lorenzana, 2013, pp.1-3).

No hay duda, que la rentabilidad es una medida relativa de utilidades, es decir, se comparan las utilidades netas que se obtuvieron en la empresa con las ventas, con la inversión y los fondos que aportan los dueños.

Por ello, la rentabilidad financiera indica la capacidad que tiene la empresa para producir las utilidades a partir de la inversión que realizan los accionistas, incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Esta rentabilidad se calcula: $\text{Utilidad neta} / \text{Capital contable}$. Donde para mejorar la rentabilidad financiera se pueden incluir cambios en la rotación de capital contable, en el margen de utilidad neta y apalancamiento financiero, porque la rentabilidad financiera está compuesta por producto entre el margen de utilidad sobre ventas $\text{Utilidad neta} / \text{ventas netas} / \text{capital contable}$.

Por tanto, el apalancamiento financiero es sano, cuando la deuda a largo plazo financia activos fijos y deuda a corto plazo al activo circulante, por eso, se sincronicen los vencimientos de las deudas con las entradas de efectivo. Otro es que las tasas de interés de la deuda no supera la rentabilidad del negocio (Sallenave, 1990, p. 91), entonces se le conoce a esta como la proporción de utilidades netas que se obtienen por la empresa a partir de los activos disponibles, sin importar la fuente de financiamiento de los mismos. Es así que el costo del endeudamiento supera a la rentabilidad del negocio que se produce una baja en la rentabilidad para los dueños (rentabilidad financiera), ya que la empresa no obtuvo una rentabilidad suficiente que pueda cubrir los costos de los recursos ajenos (Sallenave, 1990, p. 93).

1.3. MARCO LEGAL

a) Ley del Impuesto a la Renta- DS N 179-2004 EF, 08-12-2004.

Artículo 37º.- A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley.

b) Norma Internacional de Contabilidad Nº 1 (NIC 1) - Presentación de Estados Financieros.

Esta Norma establece las bases para la presentación de los estados financieros de propósito general, para asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, guías para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

Al elaborar los estados financieros, la gerencia evaluará la capacidad que tiene una entidad para continuar en funcionamiento. Una entidad elaborará los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, a menos que la gerencia pretenda liquidar la entidad o cesar en su actividad, o bien no exista otra

alternativa más realista que proceder de una de estas formas. Cuando la gerencia, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente, procederá a revelarlas en los estados financieros. Cuando una entidad no prepare los estados financieros bajo la hipótesis de negocio en marcha, revelará ese hecho, junto con las hipótesis sobre las que han sido elaborados y las razones por las que la entidad no se considera como un negocio en marcha.

Al evaluar si la hipótesis de negocio en marcha resulta apropiada, la gerencia tendrá en cuenta toda la información disponible sobre el futuro, que deberá cubrir al menos los doce meses siguientes a partir del final del periodo sobre el que se informa, sin limitarse a dicho periodo. El grado de detalle de las consideraciones dependerá de los hechos que se presenten en cada caso. Cuando una entidad tenga un historial de operaciones rentable, así como un pronto acceso a recursos financieros, la entidad podrá concluir que la utilización de la hipótesis de negocio en marcha es apropiada, sin realizar un análisis detallado.

En otros casos, puede ser necesario que la gerencia, antes de convencerse a sí misma de que la hipótesis de negocio en marcha es apropiada, deba ponderar una amplia gama de factores relacionados con

la rentabilidad actual y esperada, el calendario de pagos de la deuda y las fuentes potenciales de sustitución de la financiación existente.

c) Norma Internacional de Contabilidad N° 18 (NIC 18) - Ingresos Ordinarios.

Los ingresos son definidos, en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del ejercicio en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la empresa.

El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos ordinarios en sí, como las ganancias. Los ingresos ordinarios, propiamente dichos, surgen en el curso de las actividades ordinarias de la empresa y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos ordinarios que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

El ingreso de actividades ordinarias es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser

medidos con fiabilidad.

d) Ley del Impuesto General a las ventas (IGV) – Decreto Supremo N° 055-99-EF

ARTÍCULO 3º.- DEFINICIONES Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen esa transferencia y de las condiciones pactadas por las partes.

Se encuentran comprendidas en el párrafo anterior las operaciones sujetas a condición suspensiva en las cuales el pago se produce con anterioridad a la existencia del bien.

También se considera venta las arras, depósito o garantía que superen el límite establecido en el Reglamento.

El retiro de bienes que efectúe el propietario, socio o titular de la empresa o la empresa misma, incluyendo los que se efectúen como descuento o bonificación, con excepción de los señalados por esta ley y su reglamento.

BIENES MUEBLES: Los corporales que pueden llevarse de un lugar a otro, los derechos referentes a los mismos, los signos distintivos, invenciones, derechos de

autor, derechos de llave y similares, las naves y aeronaves, así como los documentos y títulos cuya transferencia implique la de cualquiera de los mencionados bienes.

SERVICIOS: Toda prestación que una persona realiza para otra y por la cual percibe una retribución o ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aun cuando no esté afecto a este último impuesto; incluidos el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y el arrendamiento financiero. También se considera retribución o ingreso los montos que se perciban por concepto de arras, depósito o garantía y que superen el límite establecido en el Reglamento.

El servicio es utilizado en el país cuando siendo prestado por un sujeto no domiciliado, es consumido o empleado en el territorio nacional, independientemente del lugar en que se pague o se perciba la contraprestación y del lugar donde se celebre el contrato.

La entrega a título gratuito que no implique transferencia de propiedad, de bienes que conforman el activo fijo de una empresa vinculada a otra económicamente, salvo en los casos señalados en el Reglamento.

En el caso del servicio de transporte internacional de

pasajeros, el Impuesto General a las Ventas se aplica sobre la venta de pasajes que se expidan en el país o de aquellos documentos que aumenten o disminuyan el valor de venta de los pasajes siempre que el servicio se inicie o termine en el país, así como el de los que se adquirieran en el extranjero para ser utilizados desde el país.

CONSTRUCCIÓN: Las actividades clasificadas como construcción en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de las Naciones Unidas.

CONSTRUCTOR: Cualquier persona que se dedique en forma habitual a la venta de inmuebles construidos totalmente por ella o que hayan sido construidos total o parcialmente por un tercero para ella.

Para este efecto se entenderá que el inmueble ha sido construido parcialmente por un tercero cuando este último construya alguna parte del inmueble y/o asuma cualquiera de los componentes del valor agregado de la construcción.

CONTRATO DE CONSTRUCCIÓN: Aquel por el que se acuerda la realización de las actividades señaladas en el inciso d). También incluye las arras, depósito o garantía que se pacten respecto del mismo y que superen el límite establecido en el Reglamento.

IMPORTACIÓN DE BIENES INTANGIBLES: La adquisición a título oneroso de bienes intangibles a un sujeto domiciliado en el exterior por parte de un sujeto domiciliado en el país, siempre que estén destinados a su empleo o consumo en el país.

Artículo 4º.- NACIMIENTO DE LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA La obligación tributaria se origina:

En la venta de bienes, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento o en la fecha en que se entregue el bien, lo que ocurra primero.

Tratándose de naves y aeronaves, en la fecha en que se suscribe el correspondiente contrato.

Tratándose de la venta de signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos de llave y similares, en la fecha o fechas de pago señaladas en el contrato y por los montos establecidos; en la fecha en que se perciba el ingreso, por el monto que se perciba, sea total o parcial; o cuando se emite el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.

En el retiro de bienes, en la fecha del retiro o en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, lo que ocurra primero.

En la prestación de servicios, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento, o en la fecha en que se percibe la retribución, lo que ocurra primero.

En los casos de suministro de energía eléctrica, agua potable, y servicios finales telefónicos, télex y telegráficos, en la fecha de percepción del ingreso o en la fecha de vencimiento del plazo para el pago del servicio, lo que ocurra primero.

En la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados, en la fecha en que se anote el comprobante de pago en el Registro de Compras o en la fecha en que se pague la retribución, lo que ocurra primero.

En los contratos de construcción, en la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el Reglamento o en la fecha de percepción del ingreso, sea total o parcial o por valorizaciones periódicas, lo que ocurra primero.

En la primera venta de inmuebles, en la fecha de percepción del ingreso, por el monto que se perciba, sea parcial o total.

En la importación de bienes, en la fecha en que se solicita su despacho a consumo.

Tratándose de bienes intangibles, en la fecha en que se pague el valor de venta, por el monto que se pague, sea total o parcial; o cuando se anote el comprobante de pago en el Registro de Compras, lo que ocurra primero.

**e) Norma Internacional de Contabilidad nº 2 (NIC 2)
Existencias**

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Medición de los inventarios

Los inventarios se medirán al costo o al valor neto realizable, según cual sea menor.

Costo de los inventarios

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costos de adquisición

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Otros costos

Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos.

Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Técnicas de medición de costos

Las técnicas para la medición del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo. Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado.

El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje

apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial.

Fórmulas de cálculo del costo

El costo de los inventarios, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. Una entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes.

Por ejemplo, dentro de la misma entidad, los inventarios utilizados en un segmento de operación pueden tener un uso diferente del que se da al mismo tipo de inventarios, en otro segmento de operación. Sin perjuicio de lo anterior, la diferencia en la ubicación geográfica de los inventarios (o en las reglas fiscales correspondientes) no es, por sí misma, motivo suficiente para justificar el uso de fórmulas de costo diferentes.

La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los

producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

Valor neto realizable

El costo de los inventarios puede no ser recuperable en caso de que los mismos estén dañados, si han devenido parcial o totalmente obsoletos, o bien si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado. La práctica de rebajar el saldo, hasta que el costo sea igual al valor neto realizable, es coherente con el punto de vista según el cual los activos no deben registrarse en libros por encima de los importes que se espera obtener a través de su venta o uso.

Generalmente, la rebaja hasta alcanzar el valor neto realizable, se calcula para cada partida de los inventarios. En algunas circunstancias, sin embargo, puede resultar apropiado agrupar partidas similares o relacionadas. Este puede ser el caso de las partidas de

inventarios relacionados con la misma línea de productos, que tienen propósitos o usos finales similares, se producen y venden en la misma área geográfica y no pueden ser, por razones prácticas, evaluados separadamente de otras partidas de la misma línea. No es apropiado realizar las rebajas a partir de partidas que reflejen clasificaciones completas de los inventarios, por ejemplo, sobre la totalidad de los productos terminados, o sobre todos los inventarios en un segmento de operación determinado. Los prestadores de servicios acumulan, generalmente, sus costos en relación con cada servicio para el que se espera cargar un precio separado al cliente. Por tanto, cada servicio así identificado se tratará como una partida separada.

Las estimaciones del valor neto realizable se basarán en la información más fiable de que se disponga, en el momento de hacerlas, acerca del importe por el que se espera realizar los inventarios. Estas estimaciones tendrán en consideración las fluctuaciones de precios o costos relacionados directamente con los hechos posteriores al cierre, en la medida que esos hechos confirmen condiciones existentes al final del periodo.

Al hacer las estimaciones del valor neto realizable, se tendrá en consideración el propósito para el que se mantienen los inventarios. Por ejemplo, el valor neto realizable del importe de inventarios que se tienen para

cumplir con los contratos de venta, o de prestación de servicios, se basa en el precio que figura en el contrato. Si los contratos de ventas son por una cantidad inferior a la reflejada en inventarios, el valor neto realizable del exceso se determina sobre la base de los precios generales de venta. Pueden aparecer provisiones o pasivos contingentes por contratos de venta firmes que excedan las cantidades de productos en existencia, o bien de productos que vayan a obtenerse por contratos de compra firmes.

Se realizará una nueva evaluación del valor neto realizable en cada periodo posterior. Cuando las circunstancias, que previamente causaron la rebaja, hayan dejado de existir, o cuando exista una clara evidencia de un incremento en el valor neto realizable como consecuencia de un cambio en las circunstancias económicas, se revertirá el importe de la misma, de manera que el nuevo valor contable sea el menor entre el costo y el valor neto realizable revisado. Esto ocurrirá, por ejemplo, cuando un artículo en existencia, que se lleva al valor neto realizable porque ha bajado su precio de venta, está todavía en inventario de un periodo posterior y su precio de venta se ha incrementado.

MERMAS Y DESMEDROS.

Las Mermas. Las normas tributarias definen al concepto de Merma como pérdida física en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionada por

causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo. Las mermas de las existencias se producen en el proceso de su comercialización o en el proceso productivo, en la evolución en estos procesos se incurren en el transporte, almacenamiento, distribución, producción y venta de estos bienes que afecta su naturaleza y constitución física, convirtiéndose en pérdida cuantitativa, es decir, estas pérdidas se pueden contar, medir, pesar, etc. en unidades.

Aspectos Tributarios de las Mermas

Con el propósito de establecer el pago de Impuesto a la Renta de las empresas dedicadas al comercio y la industria, la autoridad tributaria ha clasificado esta renta como de tercera categoría y ha establecido una relación de conceptos que serán deducidos como gastos del total de ingresos, dentro de estos gastos se ha considerado como tales los conceptos denominados mermas y desmedros de las existencias, siempre que éstas sean debidamente acreditadas.

Gasto tributario de las mermas.

Para que estas mermas sean aceptadas como gastos, el contribuyente deberá acreditar mediante un informe técnico emitido por un profesional independiente, competente y colegiado o por el organismo técnico competente. Dicho informe deberá contener por los menos la metodología empleada y las

pruebas realizadas. En caso contrario, no se admitirá la deducción.

Los desmedros. Las normas tributarias definen al concepto de desmedro como deterioro o pérdida del bien de manera definitiva, así como a su pérdida cualitativa, es decir a la pérdida de lo que es, en propiedad, carácter y calidad, impidiendo de esta forma su uso, ya sea por obsoleto, tecnológico, cuestión de moda u otros.

Esta pérdida es de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines a los que estaban destinados.

Gasto tributario de los desmedros

Para que estos desmedros sean considerados como gastos, la autoridad tributaria aceptará como prueba la destrucción de las existencias efectuadas ante Notario Público o Juez de Paz, a falta de aquél, siempre que se comunique previamente a la autoridad en un plazo no menor de seis (6) días hábiles anteriores a la fecha en que se llevará a cabo la destrucción de los referidos bienes.

La autoridad tributaria podrá designar a un funcionario para presenciar dicho acto; también podrá establecer procedimientos alternativos o complementarios a los indicados, tomando en

consideración la naturaleza de las existencias o la actividad de la empresa.

El Impuesto General a las Ventas en Mermas y Desmedros

El artículo 22 de la Ley del Impuesto General a las Ventas regula la pérdida del crédito fiscal por la ocurrencia de desaparición, destrucción o pérdida de bienes cuya adquisición generó un crédito fiscal, así como la de bienes terminados en cuya elaboración se hayan utilizado bienes e insumos cuya adquisición también generó crédito fiscal.

En este caso, el reintegro del crédito fiscal deberá efectuarse en la fecha en que corresponda declarar las operaciones que se realicen en el período tributario en que se produzcan los hechos que originan el mismo.

No obstante, lo anterior, el artículo antes mencionado excluye de la obligación del reintegro, entre otros supuestos, a aquella pérdida que se haya originado en mermas y desmedros debidamente acreditados. Dicha acreditación deberá efectuarse de acuerdo a las normas establecidas en la Ley y el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.

Robo de Existencias

De acuerdo con el inciso d) del artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta son deducibles del Impuesto, a fin de determinar la renta neta, las pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los bienes productores de renta gravada o por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros, en la parte que tales pérdidas no resulten 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.

Tal como podemos apreciar, este tipo de deducción se encuentra sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones:

Las pérdidas deben ser ocasionadas por delito cometido en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros.

La primera condición es que el delito afecte al bien productor de renta gravada, pues como sabemos debe existir conexión entre la deducción y la generación del ingreso, el mismo que puede o no ser propiedad del contribuyente, pero se encuentra bajo su posesión.

Estas pérdidas serán deducibles sólo en la parte que no resulten cubiertas por indemnizaciones o seguros.

La segunda condición es que sólo se deducirá el importe de la pérdida que no haya sido objeto de reposición por indemnización o seguro, esto en razón a que las indemnizaciones no se encuentran afectas al Impuesto a la Renta, y, por ende, si el bien objeto del delito fuera objeto de tal reparación económica, sea total o parcial, no tendría sentido beneficiar al deudor tributario con una deducción por el total de la pérdida.

Debe haberse probado judicialmente el hecho delictuoso; o en su defecto, acreditarse la inutilidad de ejercer la acción judicial que corresponda.

Al especificar la Ley del Impuesto a la Renta que se requiere de la acción judicial para considerar válida la deducción por delitos cometidos en perjuicio de los bienes del contribuyente, debe entenderse en el sentido que no bastará con la denuncia policial o la formalización de la denuncia por parte del Fiscal, sino que debe existir una actuación directa del Juez Penal, la misma que puede derivar en una sentencia o resolución firme en la que se condene o absuelva al presunto responsable en caso se haya logrado identificar al autor del delito, o si no se hubiera logrado dicha individualización, ordenando el archivamiento provisional o definitivo del caso.

Debe mencionarse que en la medida que se den las condiciones descritas, se podrá deducir el gasto, pudiendo presentarse el caso en que se hayan provisionado dichas pérdidas por delitos cometidos sobre los bienes del contribuyente en un determinado ejercicio, pero que se acrediten los requisitos en un ejercicio posterior, momento en que se admitiría la deducción.

1.4. INVESTIGACIONES O ANTECEDENTES DE ESTUDIO

Cabriles, Y. (2014) de la UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR en su trabajo de investigación titulada PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO DE STOCK DE SEGURIDAD PARA MEJORAR LA GESTIÓN DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA, REPUESTOS E INSUMOS DE LA EMPRESA BALGRES C.A:

Extrajo las conclusiones de su experiencia en la empresa Balgres, C.A formuló una propuesta para la activación del módulo “almacén” que constituye el software administrativo que posee la empresa, con la finalidad de utilizar el modelo de control de inventario; stock de seguridad que facilita el sistema y con ello mantener un registro más estricto en las entradas y salidas de los productos albergados en los distintos almacenes que manipula Balgres, C.A, con la finalidad de evitar un stock cero y con ello un paro en la producción. Dada estas necesidades, se aplicaron varias técnicas de investigación y recolección de información como entrevistas no estructuradas, la observación directa,

además de reuniones con el personal del departamento que dieron como resultado la nueva propuesta de un sistema de control de inventario que mejore los procesos de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres, C.A.

Medina, K., Saldaña, H., Sánchez S. (2015) de la UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO en su trabajo de investigación titulado: 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

Concluye. En el estudio realizado podemos analizar como existen Empresas que no poseen políticas de control interno lo cual está generando un alto valor de compras, y como se va obteniendo un bajo rendimiento sobre su inversión, esto genera un alto costo; existen diversas Empresas que solo se dedican comprar en exceso por no llevar un adecuado control de ingresos y salidas de sus mercaderías, trayendo consigo el desconocimiento del total de sus existencias, por consiguiente esto puede generar diversos riesgos para la empresa, al no dar una adecuada rotación de sus productos, pudiendo dañarse y algunos estar cerca de la fecha de su vencimiento.

Misari M. (2012) de la UNIVERSIDAD SAN MARTIN DE PORRES, año 2012. En su trabajo de investigación titulado: EL CONTROL INTERNO DE INVENTARIOS Y LA GESTIÓN EN LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE CALZADO EN EL DISTRITO DE SANTA ANITA.

Concluye: analizar el control interno dentro de los procesos productivos y gerenciales para promover y asegurar la optimización de los recursos empleados por este tipo de empresas.

El control interno es un factor clave para lograr un adecuado manejo corporativo del negocio, pues proporciona la seguridad respecto al logro de los objetivos y metas trazadas dentro del marco de la eficiencia, eficacia y economía; éstos se constituyen como los tres pilares que sostienen y resguardan los recursos y bienes de la empresa.

Como ya se ha reconocido la complejidad y evolución de los negocios, actualmente, requiere que el control interno sea cada vez más agudo; pues las empresas se ven presionadas a lograr mejores resultados con menos recursos. La optimización de los recursos requiere del empleo adecuado del tiempo, personal, dinero y activos; y es reconocido como el principal objetivo de las empresas modernas.

Por último, la optimización está relacionada estrechamente con la productividad, haciendo posible el aprovechamiento máximo de cada recurso. Es indispensable la planificación, con el fin de ofrecer una mejor visión sobre la gestión empresarial y así poder obtener procesos productivos y gerenciales de alto nivel.

Eduardo Arturo Pérez Salazar de la UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA año 2013. En su trabajo de investigación titulada DISEÑO DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE INVENTARIOS DE UNA EMPRESA QUE SE DEDICA A LA VENTA DE MAQUINARIA, REPUESTOS Y MATERIA PRIMA PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA,

Concluye: Uno de los problemas que se observan en las empresas que se dedican a esta actividad económica es la falta de controles internos que se adapten a las condiciones económicas en que operan, esto ha hecho que los profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría proporcionen nuevas alternativas que ayuden a mejorar los procedimientos administrativos y contables, con el fin de reducir los riesgos de robo o malversación del inventario al mismo tiempo de optimizar recursos; materiales, financieros y humanos. Por ello Se realizará el diseño del sistema de control interno, del área de inventarios de maquinaria, repuestos y materia prima con el objetivo de minimizar las debilidades, presentar oportunamente información para la formulación de los estados financieros que sean útiles para la toma de decisiones optimizar y garantizar el adecuado manejo del inventario, basado principalmente en el fortalecimiento de políticas y procedimientos administrativos y controles internos contables.

1.5. MARCO CONCEPTUAL

- **Inventario:** Como inventario se denomina, en el área de Contabilidad, la relación ordenada, detallada y valorada del conjunto de bienes o pertenencias que constituyen el patrimonio de una persona, comunidad o empresa en un momento específico. La palabra, como tal, proviene del latín *inventarium*, que significa lista de lo hallado catálogo de cosas.

En el ámbito empresarial, el inventario se emplea para hacer el registro del conjunto de bienes. Dichos bienes pueden estar destinados tanto para la venta como para el proceso productivo.

La principal función de un inventario es mantener siempre un equilibrio entre el flujo real de entrada y de salida de mercancías que se experimentan dentro de una empresa.

- **Stock:** es un término de la lengua inglesa que, en nuestro idioma, refiere a la cantidad de bienes o productos que dispone una organización o un individuo en un determinado momento para el cumplimiento de ciertos objetivos.
- **Demanda:** Se refiere a la cantidad de unidades solicitadas a la empresa. Si existe suficiente inventario, el consumo será igual a la demanda, ya que cada unidad solicitada fue despachada. Si se presenta una ruptura de inventario y durante ese periodo se requieren materiales, la demanda será superior al consumo.

- **Riesgo financiero:** Es la probabilidad de incurrir en una pérdida patrimonial como resultado de una transacción financiera o por mantener un desequilibrio entre determinados activos y pasivos. El riesgo financiero si hace referencia a la estructura de endeudamiento de la Compañía.
- **Coste de las existencias:** El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.
- **Costes de adquisición:** El coste de adquisición de las existencias comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.
- **Control de Inventarios.** - “Es el corazón de cualquier empresa que se dedique a la compra y venta de bienes o servicios” (Sicar, s/f, p.1).
- **Control interno de inventarios.** - “Es el control interno que hace referencia al conjunto de procedimientos de verificación automática que se producen por la coincidencia de los datos

reportados por diversos departamentos o centros operativos” (Auditool, 2014, p. 1)

- **Metas y objetivos mediante el control de inventarios.** - “La meta es depurar inventarios y movimiento de mercancía sea rápido. En los objetivos tenemos que dentro de los objetivos tiene que trasladar la mercancía para el punto que se esta vendiendo” (Corredor, 2016, p.1).
- **Métodos de rotación de los inventarios.** - “Se determina dividiendo el costo de las mercancías vendidas en el período entre el promedio de inventarios durante el período (Coste mercancías vendidas/promedio inventarios) = N veces” (Wikipedia, 2005, p. 129).
- **Permanencia de los inventarios.** - “Este sistema se caracteriza por llevar control de cuenta de mercaderías de manera permanente o constante, mediante la utilización de la tarjeta de control o kárdex” (Heredia, 2015, p. 89).
- **Estrategias de control de inventarios.** - “Antes de implementar o automatizar las estrategias de manejo de inventario, se debe reconocer las diversas categorías y familias de producto según sus características y entonces desarrollar la o las metodologías que aseguren el equilibrio en la inversión en inventarios y lograr la liberación de recursos económicos para ser utilizados en fines más estratégicos dentro de la organización” (Ambe, 2013, p.123)

- **Gestión de inventarios.** - “Es la administración adecuada del registro, compra y salida de inventario dentro de la empresa” (Debitoor, s/f, p.1)
- **Rentabilidad.** - “Es la proporción que existe entre los recursos que se invierten en la operación de la misma comparado con los beneficios y/o ganancias que se obtienen es un indicador esencial al momento de realizar un análisis de la situación financiera en que se encuentra la organización, así como para evaluar la calidad con que se está llevando a cabo la gestión administrativa de la misma” (Castro, 2015, p.1)
- **Rentabilidad patrimonial.** - “Es un ratio de eficiencia que se utiliza para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto” (Requena, 2016, p.1).
- **Rentabilidad operativa.** - “A través de este se detecta aspectos para mejorar en la empresa, por ello se ejecuta con el fin de corregir y mejorar de forma inmediata” (HMS International, 2012, p.1)
- **Optimización en la rentabilidad.** - “Es el alcance de las operaciones, sus relaciones con proveedores y clientes. Tal como las empresas de logística luchas para balancear el costo y la demanda de los clientes sin impactar negativamente los márgenes de ganancia” (Ramos, 2009, p.1)

- **Rentabilidad neta.** - “Es la rentabilidad bruta que obtiene la empresa con las inversiones realizadas menos los costos” (Sheppard, 2017, p.1)
- **Rentabilidad financiera.** - “Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro” (Sánchez, 2002, p.1)

2 CAPITULO II EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPOTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del Problema

2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática

El crecimiento del sector Inmobiliario en el Perú en los últimos años ha generado un impacto positivo sobre el mercado ferretero, ya que, se han desarrollado importantes proyectos para la construcción tanto como departamento y viviendas a nivel nacional, aunque con mucho más énfasis en el departamento de Lima y sus distritos colindantes, a consecuencia de ello se originó una importante demanda de los artículos de ferretería más exactamente en cementos, fierros de construcción y agregados.

La Medida tomada por parte del estado hizo que no solo un sector económico del país pueda tener acceso a una vivienda o departamento” (Retail, 2014), si no que otros sectores como el B y C también se vean

beneficiados, ya que, por muchos años estas zonas del país se han visto marginadas por tener entre sus principales obstáculos los recursos económicos, pero ahora a través de las políticas adoptadas por parte del gobierno en el sector vivienda donde los precios y las formas de pago hacen muy accesible para que miles de personas pueden hacer posible el sueño de la casa propia.

“Ello, también dieron el inicio de apertura de las tiendas de mejoramiento del hogar (Home Center) que básicamente están conformadas por 4 tiendas principales Maestro Perú y Sodimac –ambas firmas propiedad del Grupo Falabella-; Promart -del grupo Intercorop- y Cassinelli. Dichas tiendas de mejoramiento del hogar se encuentran ubicadas en los siguientes departamentos del país Piura (siete), Ica (seis), Trujillo (cinco), Chiclayo (cinco), Arequipa (cuatro), Cusco (tres), Cajamarca (tres), Pucallpa (tres), Huacho (dos), Huancayo (dos), Tacna, Puno, Chimbote, Huánuco, Cañete, Moquegua, Jaén y Talara” (Pareja, 2013) (Gestion, 2014).

A pesar de la apertura de estas tiendas de mejoramiento del hogar ubicados principalmente en grandes centros comerciales, ha hecho que en los distritos ubicados en los exteriores de Lima (Conos) la población se amilane y también viera una oportunidad de negocio en el rubro de artículos de construcción (Ferretería) porque la demanda se vio incrementada de

manera considerable en estos sectores de la capital dando inicio a la apertura de un número bastante amplio de ferreterías en todos los distritos ubicados en los exteriores de la Lima.

“Si bien la apertura de las tiendas de mejoramiento para el hogar hacía suponer que estas dominarían el mercado ferretero, la realidad nos muestra todo lo contrario porque las pequeñas ferreterías minoristas ubicadas en los distritos de Lima continúan siendo las preferidas por las personas. Los 6 mil negocios minoristas tradicionales de la ferretería dominan el 80% del mercado ferretero, dejando atrás a las cadenas retail. Los pequeños negocios ferreteros están posicionados en la mente de los consumidores finales. Sus productos tienen la ventaja de tener un costo menor en comparación a las grandes cadenas, así como la atención personalizada. También, muchas de estas empresas minoristas ofrecen el servicio a domicilio a un precio menor y sin demoras” (Peru21, 2014).

Sin embargo, las aperturas de estas tiendas de ferretería se dieron sin ninguna planificación previa y con escasos conocimientos sobre el manejo de existencias de mercadería que ahora en la actualidad es de suma importancia y justamente por falta de conocimiento sobre este tema que muchos negocios de ferretería no manejan datos exactos que no permiten visualizar la real situación en la cual se encuentra el negocio porque son manejados de manera empírica y que al final trae

consecuencias negativas llegando incluso a tener que cerrar el establecimiento.

La falta de un eficiente control de existencias genera problemas claves que son el exceso de inventario o la insuficiencia de ellos. Se incurre en excesos de materiales para la venta cuando se compra en demasía y como consecuencias de esto se producen altos costos de almacenamiento, aumento de la merma y la disminución de la calidad, lo que lleva a una menor calidad de los productos que se ofrecen. Todo lo contrario, ocurre cuando el inventario es insuficiente no sólo corremos el riesgo de perder la venta, sino que también podemos perder al cliente. No tener productos y el stock suficiente afecta la concepción que el cliente tiene de la empresa, provocando que el consumidor recurra a otros negocios.

Otro problema muy frecuente que se presenta por el descontrol de existencias son los robos, siendo usual que sean los mismos empleados (o aun los clientes) quienes lo lleven a cabo, este tipo de robo se conoce generalmente como el robo hormiga, que origina un incremento de costos, Otro problema que también se genera a causa de un deficiente control de existencias son las mermas porque la pérdida o reducción de materiales aumenta considerablemente los costos de ventas, pudiendo causar un fuerte impacto sobre las utilidades.

El desorden de las existencias puede provocar graves pérdidas a la empresa, debido al desconocimiento de las existencias en almacén y comprar demás o simplemente no encontrar material necesario afectando de manera directa a la rentabilidad del negocio.

Otro aspecto importante que está estrechamente relacionado con las existencias es la rentabilidad porque estos representan el capital del negocio, Los inventarios presentan una característica, si tenemos mucha cantidad de productos o materiales es como si tuviéramos dinero detenido, ya que la inversión al hacer la compra de los productos no ha sido retornada.

La rentabilidad del negocio en las ferreterías se verá afectada por una serie de aspectos, Los costos de transporte por lo general suelen ser mayores, ya que los fabricantes y distribuidores a menudo cobran mayores precios de envío para pedidos pequeños. En algunos casos, los comerciantes pueden tener que recurrir a costosos métodos de entrega urgente para evitar situaciones en que ya no haya inventario. Estos comerciantes pueden necesitar para hacer pedidos con más frecuencia, lo que resulta en mayores gastos de procesamiento.

En operaciones donde la rotación de existencias es baja, los comerciantes corren el riesgo de quedar atrapados con la mercancía que se convierte en

inservible debido a la obsolescencia. Eso representa una gran pérdida económica porque sabemos que las existencias representan dinero almacenado generando resultados negativos en la rentabilidad del negocio ya que el dinero invertido no retorna. Otro escenario que presenta siempre es tener una rotación rápida de las existencias, hecho favorable para un negocio, pero también puede acarrear problemas de desabastecimiento de mercadería generando insatisfacción en los clientes al no encontrar variedad optando por buscar otros establecimientos, es por ellos que siempre se busca tener un nivel adecuado de rotación de inventarios.

Actualmente en el Perú el sector de ferreterías y su desarrollo están ligados directamente con el comportamiento del sector de la construcción, sin embargo, hay que distinguir claramente las existencias de dos "lados" del mercado ferretero: Un lado formal, que opera de manera correcta con marcas y fabricantes reconocidos y bajo una estructura empresarial dentro del ordenamiento legal, también hay otro lado que escapa de los ámbitos formales y que "roban" mucho espacio al comerciante formal.

Este sector denominado ferretero, cuenta igualmente con dos canales de distribución masiva, uno de ellos es el canal tradicional, compuesto por las ferreterías, bodegas, mercados, campos feriales (clusters) y distribuidores ferreteros mayoristas. Por el

otro lado tenemos al canal moderno o retail, cubierto por los grandes almacenes detallistas con operadores como Promart, Sodimac, Home Center entre los principales y otros de acabados del hogar mucho más especializados en determinados productos.

Existen más de 2.500 ferreterías en Lima y superan este número las existentes en provincias (existen más de 6.000 negocios de ferretería registrados al 2016), dentro de la distribución de consumo masivo ferretero, tenemos concentrado los campos feriales como son las calles de Lampa, de Paruro y de Pachitea, en el centro de la ciudad de Lima, el campo ferial de las Malvinas y La Cachina, otros campos feriales se encuentran en Marsano (Surquillo), en San Juan de Miraflores, en Comas, en San Juan de Lurigancho (Zárate, San Carlos, etc), en Los Olivos, Ate, en San Martín de Porres, etc.

El mercado ferretero mueven más de U\$ 6.000 millones al año (mercado formal), por ejemplo, Sodimac, facturaba más de U\$ 500 millones en ingresos al 2017. De los cuales las MYPES se estima en un movimiento de unos U\$ 2.500 millones anuales.

En el Perú los almacenes especializados en artículos de ferretería venderán por US\$ 1,427 millones este año. Este nivel de ventas mostrará un crecimiento cercano al 3% en moneda local respecto al 2016 del sector, tasa de crecimiento similar al del año previo.

Durante el 2016 la venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en almacenes especializados -incluyéndose las ventas de Maestro Perú, Sodimac, Cassinelli y Promart- bordearían los S/ 4,780 millones. De esta manera, reportará un crecimiento de 3%, resultado que es superior al crecimiento proyectado de 0.6% del sector construcción para el presente año.

Para el 2017 el sector tendría mayor dinamismo debido a que esperamos un mayor crecimiento del sector construcción -creciendo 3.9%, en especial del segmento inmobiliario mayor venta de nuevas viviendas.

Durante el primer semestre del año las ventas al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en almacenes especializados ascendieron a S/ 2,355 millones (US\$ 696 millones), lo cual representó un crecimiento de 3.6% en soles respecto al primer semestre del 2015, según cifras del Ministerio de la Producción.

La evolución positiva de las ventas estuvo sustentada en el incremento de la superficie de ventas tres nuevas tiendas inauguradas en el último trimestre del 2015, en la tendencia positiva del crédito de consumo aumentó 10.9% al primer semestre del 2016, y en la gradual recuperación del sector construcción creció 1.5% entre enero y junio.

Si bien este crecimiento fue similar al del 2015, el resultado estuvo por debajo de lo registrado en años anteriores, en parte debido a la desaceleración del consumo privado, y por el menor dinamismo del sector inmobiliario, el crédito hipotecario creció 7.8% en el primer semestre del 2016 versus 9.9% en el primer semestre del 2015.

En la actualidad existen cuatro grandes plantas de cemento que tienen sus distribuidoras en el distrito de Ate Vitarte.

“La fábrica Unión Andina de Cementos (UNACEM) es la fusión de Cementos Lima y Cemento Andino, tiene como distribuidor mayorista autorizado por ellos en todo el distrito de Ate Vitarte a MANUFACTURAS DE ACERO COMERCIAL E INDUSTRIAL S.A” (UNACEM, 2017). estos a su vez tienen como distribuidores en Huaycan a CORPORACION GILMAR E.I.R.L. y FERRETERIA & DISTRIBUIDORA SAN JOSE S.A.C los cuales comercializan todos los tipos de cemento siguientes: Cemento Andino Tipo I, Cemento Sol (Portland TIPO I), Cemento APU (Portland Tipo GU), Cemento Andino Tipo IPM (Portland tipo IPM), Cemento Andino tipo V (Portland Tipo V), Cemento Atlas (Portland Tipo IP).

“Cementos INKA, tiene distribuidores mayoristas en el distrito de Vitarte a REPRESENTACIONES EL VADO S.A.C. y FERRETERIA DE HUAYRA ALMINAGORDA MODESTO y su distribuidor en Huaycan es EL

CONSTRUCTOR INDUSTRIA Y COMERCIO PARA LA CONSTRUCCION” (INKA, 2017). los cuales distribuyen los siguientes productos cemento INKA anti salitre y cemento INKA ultra resistente.

Cementos Nacional tiene distribuidores en el distrito de Vitarte a DISTRIBUIDORA BENGY de igual manera como en Huaycán y comercializa los siguientes tipos de cemento: Cemento Nacional Tipo I, Cemento Nacional Tipo HS, Cemento Nacional Tipo ICo.

Cementos Quisqueya cuenta con distribuidores en el distrito de Vitarte a DISTRIBUIDORA SAN HILARION y DISTRIBUIDORA BENGY los cuales comercializan los siguientes tipos de cementos: Cemento Portland Gris Ordinario, Cemento Portland Blanco, Masonería o Mortero, Cemento para Pozos Petroleros, Cemento Mixto.

“Otro producto de igual relevancia en los establecimientos de ferretería son los fierros de construcción el cual tiene en su principal fabricante a la empresa SIDERPERU y ACEROS AREQUIPA” (AREQUIPA ACEROS, 2017) (SIDERPERU, 2017). que estos a su vez tienen como comercializadores de sus productos en el distritito de Vitarte a MANUFACTURAS DE ACERO COMERCIAL E INDUSTRIAL S.A. y DISTRIBUIDORA ATENCIO y estos las distribuyen a las pequeñas ferreterías de Huaycán.

En la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán a la altura del kilómetro 16.5 de la carretera central ubicado en el distrito de Vitarte, se encuentran un gran número de negocios de pequeñas ferreterías que comercializan materiales de construcción como cemento y fierros de construcción sino también productos de electricidad e iluminación, griferías y sanitarios, muebles y decoración, pinturas, pisos (azulejos), revestimientos cerámicos (mayólicas), maderas, entre otros.

Todos estos pequeños negocios de ferretería no aplican un control óptimo de sus inventarios lo cual no les permite tener información real de cuanto se compra (ingresos) y cuanto se vende (Salidas) diariamente, a consecuencia de esas deficiencias no saben cuan rentable es su negocio encontrándose muchas veces en pérdidas y acabando en la mayoría de los casos cerrando su establecimiento por el deficiente manejo del negocio y para terminar siendo presas de la competencia.

La importancia de llevar un inventario optimo nos va permitir evitar diversos problemas con nuestros clientes, ya que, siempre es recomendable tener un stock de seguridad que permita satisfacer a los clientes sin retrasos y evitar quedar desabastecido por un posible incremento inesperado de las ventas. Tenemos que considerar que, ante un eventual faltante, pierdes la venta y, potencialmente, al cliente.

Comprar en grandes cantidades de existencias es importante porque nos permite ahorrar costos y lograr mejores precios o descuentos por parte de los proveedores. Además, se reduce el costo del transporte. Pero debemos analizar siempre si este beneficio es mayor que mantener tanto stock inmovilizado, porque el inventario es capital inmovilizado para una empresa. Muchas veces es mayor dicho importe, que el destinado al resto de las operaciones cotidianas del negocio. Es por eso necesario conocer este dato para la realización de los estados contables, para el momento de tomar acciones importantes sobre el negocio.

Ante todas las problemáticas a las cuales se encuentran expuestas los negocios de ferretería de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán por no llevar un adecuado control de existencias y de forma contraria todos los beneficios de las cuales se pueden obtener, es necesario implementar un sistema de control de existencias para cada uno de los negocios con la finalidad de poder lograr los datos más confiables posibles y determinar verdaderamente si los negocios de ferretería son rentables o caso contrario solo les está generando pérdidas.

El problema de no implementar un sistema de control de inventarios óptimo recae principalmente para los dueños del establecimiento, por negarse de manera contundente a realizar la inversión, muchas veces por

dejarse influenciar y fijarse en su competencia que tampoco manejan un sistema de inventarios, pues tienen la idea equivocada que un negocio de comercio de productos para la construcción y artículos para mejoramiento del hogar los cuales manejan un numero amplio de productos como accesorios, se puede manejar de forma manual o empíricamente y que invertir dinero en sistemas de inventarios resulta un gasto innecesario. Pero que a un mediano plazo se va evidenciar resultados negativos que afectan de manera directa los ingresos del negocio y esto va reflejar realmente la rentabilidad de sus negocios.

Ahora después de haber ampliado nuestros conocimientos sobre la importancia que tienen los inventarios en el manejo de todo negocio que comercializa una amplia gama de productos, ya que, la buena gestión de existencias tiene resultados directos en la rentabilidad del negocio, por eso es sumamente importante concientizar al negociante que invierta un porcentaje de sus ganancias en la implementación de sistema óptimo de inventarios y demostrar que al mediano plazo obtendrá resultados positivos que van a mejorar el manejo y con ello la rentabilidad del negocio.

En principio Las MYPES comerciales de la actividad ferretera se desarrollaron de manera informal, básicamente por desconocimiento sobre los procedimientos que debería seguir para constituirse como pequeños negocios formales, Mientras se

desarrollaba diariamente, iba creciendo de manera desordenada, generando un gran problema en los inventarios acarreado como consecuencia manejar información no real de cuanto se compra y cuanto se vende, no saber realmente la rentabilidad del negocio.

Las MYPES comerciales de la actividad ferretera actualmente cuenta con trabajadores, encargados de ventas en el establecimiento, repartidores, encargados del almacén y vendedoras de campo. La situación desordenada de los negocios se debe porque desde los inicios nunca se tuvo una planificación para tener una buena gestión sumado a eso el personal que no cuenta con capacitación adecuada para cumplir eficientemente sus funciones correspondientes. Para todo negocio sus trabajadores son los principales artífices para su crecimiento ellos son el capital humano más importante, porque si ellos realizan un trabajo eficiente eso se verá reflejado en resultados positivos, es importante rodearse de buenos empleados e inducirlos a capacitarse constantemente para el crecimiento profesional de ellos mismo y para el crecimiento del negocio.

Las deficiencias identificadas y los serios problemas que estos les están ocasionando a las existencias y rentabilidad de los negocios de ferreterías ubicadas en la zona de Huaycán, obligan que los dueños de estos establecimientos organicen mejor sus negocios para obtener mejores resultados, para eso es importante Implementar un control de existencias optimo, que va permitir obtener información más precisa, rodearse de

personal capacitado que maneje los conocimientos completos para desarrollarlos correctamente y tener un mínimo margen de error en el manejo de existencias.

2.1.2 . Antecedentes Teóricos

Antecedentes internacionales

Trabajos de investigación concerniente al control de inventario y rentabilidad en mypes comerciales es escaso. Sin embargo, se tiene el de Londoño (2012) con su tesis Propuesta de mejoramiento del sistema de almacenamiento y control de inventarios para Betmon. Su objetivo fue hacer una propuesta de mejoramiento del sistema de almacenamiento y control de inventarios para Betmon Repuestos con la finalidad de disminuir o eliminar las problemáticas encontradas en su cadena de suministro desde el punto de vista de Ingeniería industrial. Conclusiones: El problema de Betmon está en su nivel de inventarios, se puede disminuir costos con la disminución del inventario aumentando su flujo de caja, Betmon tiene un sobre stock de mercancía, teniendo en cuenta sus ventas mensuales, después de la evaluación financiera se concluyó que la propuesta de mejoramiento del sistema de almacenamiento y control de inventarios es visible financieramente.

Por su parte, Albornoz (2014). Rentabilidad, riesgo y eficiencia de los mercados bursátiles estadounidense, español, mexicano y venezolano. Objetivo: Analizar el

binomio rentabilidad riesgo y hacer una revisión de la teoría eficiencia del mercado y realizar el contraste empírico de estos 3 elementos en los mercados financieros: estadounidense, español, mejicano y venezolano. En tal sentido, se realizan pruebas de eficiencia de los mercados en sus formas débil y semifuerte, estudio que implicó la puesta en práctica de la siguiente metodología. Metodología: La rentabilidad amerita la elección de una muestra de títulos individuales de renta variable de mercado de valores estadounidense, español y mejicano. Se concluyó que los mercados financieros son esenciales para comprender la situación financiera de una economía.

Loja (2015) en su trabajo de investigación Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE Cía. Ltda, tuvo como objetivo proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa. Arribando a las conclusiones: FEMARPE es una empresa que no lleva ningún tipo de fundamento científico en su accionar a nivel administrativo, no cuenta con un inventario físico veredicto, no existe control, la capacitación al personal esta descuidada, no se realiza una constatación física periódica de la mercadería, la implementación del sistema benefició para tener un área de trabajo más segura, liberar espacio útil, reducir tiempos de despacho y mejorar el control visual de la mercadería.

Rodríguez (2015). Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable. Objetivo: evaluar si los estados contables de las instituciones bancarias que actúan en los países del Mercosur producen información que posibilite a los usuarios conocer los factores que determinan la rentabilidad de estas instituciones. Metodología: El diseño de la investigación es descriptivo. Cuyos resultados fueron que la rentabilidad de los bancos está determinada por factores internos, capaces de ser gestionados por la administración de la institución, y factores externos, que afectan las instituciones de una forma general y una institución sola tiene poca o ninguna gestión. Concluyendo que a partir de los datos de la contabilidad es posible estimar los determinantes de la rentabilidad de las entidades bancarias de los países del Mercosur y, en suma, se comprueba la capacidad de la contabilidad de producir informaciones útiles para ayudar a los usuarios a tomar decisiones seguras.

Por último, Paredes y Zambrano (2014) en su trabajo de investigación Evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de Casio-Ramos. Metodología: Diseño mixto, cuantitativo y cualitativo, método de Casio-Ramos. Concluyó que la capacitación es una herramienta poderosa la cual debe ser aprovechada para explotar al máximo las diferentes habilidades y cualidades de cada uno de los empleados.

Antecedentes Nacionales

Así como en los antecedentes internacionales la información respecto a las dos variables en conjunto no existe variables. Sin embargo, por separado existen una serie de trabajos de investigación como el trabajo de Misari (2012) denominado El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita, tuvo como objetivo establecer si el control interno de inventarios influye en la gestión de las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita. La metodología tuvo como diseño el tipo de investigación aplicada, ya que el nivel fue descriptivo-explicativo. Población de 500 personas y una muestra de 40 a los que se les aplicó un instrumento de medición de entrevistas y encuestas. Resultados: La actividad de control se encarga de salvaguardar los recursos que posee la entidad; falta medidas de control, la administración habilidosa de los inventarios, puede contribuir a las utilidades por la firma, hacer su seguimiento para la toma de decisiones y alcanzar objetivos trazados por la empresa. Conclusiones: El control interno de inventarios es un factor determinante en el desarrollo económico de fabricación de calzados y la aplicación de un eficiente control de inventarios servirá como base y sustento para la eficiente gestión de las empresas y su consecuente desarrollo.

Sobre este tema, Calderón (2014) en Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de consumo masivo. Metodología: El desperdicio de insumos y reproceso en el etiquetado del producto kiwifresh y gaseosa representan un 31% en costos sobre la venta anual, por eso se planteó una propuesta de mejora en la gestión de inventarios con el fin de reducir o eliminar desperdicios. Conclusiones: Planificar compras sin método o sistema trae probabilidad de error, contar con procedimientos permite al personal realizar la actividad de acuerdo a lo establecido por la empresa, tener control y seguimiento del inventario, generar desperdicios pierde, se propone un modelo de mapa de procesos.

Asimismo, Gutiérrez (2015) en su trabajo Diseño de un sistema para el control de inventarios para la distribuidora "A&L". El objetivo fue poder optimizar y mejorar los procesos realizados dentro de la distribuidora "A&L". Metodología: Utilizó la metodología RUP, con herramientas de apoyo con el fin de minimizar tareas de las etapas, se procedió a listar y describir brevemente cada una de ellas. Llegando a la conclusión: Los estadísticos demostraron que la mayoría de distribuidoras del distrito de Lima si posee un sustento económico para compra de equipos e implementar un sistema computarizado de gestión de información. La implementación y aplicación de herramienta tecnológica ayudará a los procesos de registro de información de los productos. El diseño hace que los procesos de

documentación y registro sea más seguros y rápidos, de modo que ayudan a incrementar así la eficiencia para la accesibilidad de datos y búsqueda de registros de productos.

De Las Rosas y Vargas (2016). Programa de Capacitación en Servicios Hoteleros para Incrementar la Rentabilidad del Hostal El Recuerdo, Chepén 2015. El objetivo fue determinar el efecto del programa de capacitación en servicios hoteleros para incrementar la Rentabilidad del Hostal "El Recuerdo". Metodología: Tipo experimental por medio de análisis documental y se aplicó una encuesta. Resultado: Existe un efecto significativo en la aplicación del programa de capacitación en servicios hoteleros en el incremento de la rentabilidad el cuál es de 22%. Llegó a la conclusión de que el índice de rentabilidad se puede observar que presentaban un nivel bajo, debido a que su personal no estaba capacitado para mejorar la calidad de servicio que influye directamente con la rentabilidad.

Baca y Díaz (2016) Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C.-2015. El objetivo fue determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C.-2015. Metodología: El tipo es descriptivo y analítico. Diseño de tipo no experimental. Población y muestra: La empresa Constructora Verastegui S.A.C. Técnicas documental, observación y entrevista. Los resultados muestran que disminuyó 33,18%, el rendimiento sobre

la inversión muestra en 2014 un aumento 80,09 y en 2015 disminuyó 25,68%. Concluyó que se determinó que el impacto del Financiamiento de la Constructora Verastegui S.A.C. ha tenido un aumento en el volumen de venta de 12.19% conforme a la fecha en que se adquirió el financiamiento, pero el nivel de endeudamiento ha tenido un aumento de 27% en el 2014 y 48.38% en el 2015.

2.1.3 Definición del Problema General y Especifico

Problema General

¿De qué manera el control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016?

Problemas específicos

- a. ¿De qué manera el control interno de inventarios, incide en el logro de metas y objetivos de rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016?
- b. ¿De qué manera las metas y objetivos que se desea alcanzar mediante el control de inventarios, logran una rentabilidad operativa favorable al cumplimiento de la misión de las MYPES

comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016?

- c.** ¿De qué manera los diferentes métodos rotación de inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016?
- d.** ¿En qué medida el periodo promedio de permanencia del inventario, inciden en la capacidad de obtener rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016?
- e.** ¿De qué manera las estrategias de Control de inventarios, incide en la mejora positiva de la Rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016?
- f.** ¿De qué manera una adecuada gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la

Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán
perteneciente al distrito de Ate periodo 2016?

2.2 Objetivos, delimitación y justificación de la investigación

2.2.1 Objetivo general y específico

Objetivo general

Establecer si el control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016

Objetivos específicos

- a.** Determinar si el uso del control interno de inventarios, inciden en el logro metas y objetivos como parte de la rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.
- b.** Precisar si el alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, logra una rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016.
- c.** Precisar si el uso de métodos de rotación de

inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016.

- d.** Determinar si el periodo promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- e.** Determinar si la estrategia de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- f.** Demostrar si la adecuada gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

2.2.2 Delimitación de estudio

Delimitación social

Las técnicas destinadas al recojo de información serán aplicadas a los trabajadores y clientes de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán Distrito de Ate-Lima, periodo 2016.

Delimitación espacial

El trabajo de investigación se desarrollará a nivel de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán Distrito de Ate-Lima, periodo 2016.

Delimitación temporal

El período que comprenderá el estudio de la investigación, corresponde al año 2016.

2.2.3 Justificación e importancia del estudio

Justificación

Las MYPES comerciales de la actividad ferretera ante la presencia de escasos controles de los inventarios, problemas de falta de registros, falta de planificación en las compras, ya que, en oportunidades se realizan compras en exceso que ocasionan que los productos sufran mermas y desmedros el cual

representa pérdidas, como también oportunidades donde no se cuenta con stock generando pérdidas en ventas, etc. Todas esas deficiencias están generando problemas económicos y de rentabilidad. Frente a esta realidad, el desarrollo del presente trabajo de investigación tiene como finalidad e importancia relevante porque se va desarrollar una estructura por intermedio del cual se tiene planeado ejecutar determinados procedimientos para poder optimizar todas las deficiencias que presenta tanto como en los controles de inventarios y la planificación de las compras.

El desarrollo del presente trabajo de investigación le va permitir a los negocios tener su inventario debidamente controlado, vigilado y ordenado, dado a que de éste depende el proveer y distribuir adecuadamente lo que se tiene, colocándolo a disposición en el momento indicado. Sin duda alguna, para cualquier tipo de empresa se hacen necesarios los inventarios dado a que la base de todas las organizaciones consiste en la compra y venta de bienes y servicios, haciéndose necesaria la existencia de los inventarios, los cuales le van a permitir tener control de la mercancía y a su vez generar reportes de la situación económica de la empresa.

Importancia del estudio

Es por ello que considero que el presente trabajo será de utilidad para mejorar el manejo de Las MYPES comerciales de la actividad ferretera en sus dos aspectos donde presenta deficiencia como son el manejo inadecuado de inventario y la rentabilidad, en cual si mejoramos el manejo y control de los inventarios el impacto en la rentabilidad será positivo.

2.3 Hipótesis, Variables y Definición operacional

2.3.1 Supuestos teóricos

Hipótesis nula (H₀): La hipótesis nula se utiliza en toda investigación, siendo aquella en la que se establece que no existen diferencias significativas y por lo tanto se define como la opuesta a la hipótesis estadística alterna. Es la que se contrasta estadísticamente, en el supuesto que los eventos pertenecen por definición a una misma población.

La importancia de la hipótesis nula radica en que es de directa comprobación, o sea, se acepta o se rechaza según el resultado de la prueba realizada, además de contribuir a determinar las diferencias entre los grupos sometidos a prueba (el experimental y el de control), y si dichas diferencias son significativas.

Hipótesis alterna (H1): Es la complementaria y opuesta a la hipótesis nula. Es aquella donde se afirma la diferencia.

2.3.2 Hipótesis general y específica

Hipótesis general

El uso del control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016.

Hipótesis específicas

- a.** El uso del control interno de inventarios, inciden en el logro de los objetivos como parte de la rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.
- b.** El alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, logran una rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016.
- c.** El uso de métodos de rotación de inventarios,

contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016.

- d. El periodo promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- e. La estrategia de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- f. La adecuada gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

2.3.3 Variables, definición operacional e indicadores

Variable independiente

X. CONTROL DE INVENTARIOS

Indicadores

- x1.- Uso del control interno de inventarios.
- x2.- Alcanzan las metas y objetivos mediante el control de inventarios.
- x3.- Utilizan métodos de rotación de los inventarios.
- x4.- Cuentan con periodos promedio de permanencia de los inventarios.
- x5.- Cuentan con estrategias de control de inventarios.
- Y6.- Situación de la gestión de inventarios.

Variable dependiente

Y. LOGRO DE RENTABILIDAD

Indicadores

- y1.- Logro de objetivos de rentabilidad patrimonial.
- y2.- Existe rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES.
- y3.- Contribución de la optimización en la rentabilidad de las MYPES.
- Y4.- Capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES.
- Y5.- Situación de la rentabilidad neta de las MYPES.
- Y6.- Existe maximización de la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES.

CAPITULO III METODO, TECNICAS E INSTRUMENTOS

3.1 Tipo de investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como: **“INVESTIGACIÓN APLICADA”**. Conforme a los propósitos del estudio la investigación se centra en el nivel descriptivo.

3.2 Diseño a Utilizar

Se tomará una muestra en la cual:

$$\mathbf{M = O_x r O_y}$$

Donde:

M = Muestra.

O = Observación.

X = Control de inventario.

Y = Logro de rentabilidad.

R = Relación entre variables.

3.3 Universo, población, muestra y muestreo

Universo

Huaycán Distrito de Ate – Lima.

Población

La población estuvo constituida por 107 MYPES de la actividad ferretera pertenecientes al régimen especial y régimen general de impuesto a la renta de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán Distrito de Ate-Lima, periodo 2016.

Muestra

La muestra para la presente investigación es 46 MYPES de la actividad ferretera de las cuales se encuentran los dueños y empleados, para lograr obtener la cifra se utilizó la siguiente fórmula:

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

Z: Es el valor asociado a un nivel de confianza,

ubicado en la tabla normal estándar, cuyo rango de variación está entre (90% ≤ confianza ≤ 99%) para una probabilidad del 95% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de $z = 1.96$.

- p: Proporción de trabajadores hombres que trabajan en las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate para el presente estudio representa un valor de ($p = 0.6$), es decir el 60% son hombres.
- q: Proporción de trabajadores mujeres que trabajan en las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate para el presente estudio representa un valor de ($q = 0.4$), es decir el 40% son mujeres.
- ε : Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación; siendo el rango de variación del margen de error: Para el presente trabajo se considera un error del 5% ($\varepsilon = 0.05$).
- n: Tamaño óptimo de la muestra.

Reemplazando valores tenemos:

$$1.96^2 (0.6) (0.4)107$$

$$n = 0.05^2 (107-1) + 1.96^2 (0.6) (0.4)$$

$$n = 83$$

Comprobando si la información respecto a la muestra es

significativa obtenemos para "n".

$$n = [83] / [107] \quad n = 0.76$$

Como se puede observar que el resultado probabilístico es mayor a lo establecido entonces se tiene que corregir la muestra para ello se aplicara la siguiente formula:

$$n = \frac{n^0}{1 + \frac{n^0}{N}}$$

Dónde:

n°: Juste de las Muestra

n: Muestra

N: Población

$$n = [83] / 1 + [83] / [107]$$

$$n = 46$$

Después de la aplicación estadística se pudo calcular la muestra, la misma que estuvo constituida por 46 MYPES de la actividad ferretera, entre dueños, trabajadores.

Muestreo

Muestreo Aleatorio simple.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Las principales técnicas que utilizaremos en este estudio serán la Encuesta y la Entrevista no estructurada dirigida a las MYPES ferreteras del régimen especial y régimen general del impuesto a la renta.

Recolección de datos

La técnica de recolección de información será la Encuesta que se tomará a la muestra señalada.

3.5 Procesamiento de datos

Para procesar la información se utilizará los instrumentos siguientes: Un cuestionario de preguntas cerradas, que permitirán establecer la situación actual y alternativas de solución a la problemática que se establece en la presente investigación, además se utilizará el programa computacional SPSS (StatiscalPackagefor Social Sciencas), del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

4 CAPITULO: IV PRESENTACION Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Presentación de resultados.

Tabla 1

Existe un control interno de inventario.

El control de inventario	Gerentes	Porcentaje
Si	24	51,1
No	15	31,9
Desconoce	8	17,0
Total	47	100,0

El 51.1% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que en estas empresas existe control de inventarios, mientras que otro 31.9% de gerentes afirmaron todo lo contrario. Asimismo, un importante 17% de gerentes señalaron desconocer sobre el control de inventarios.

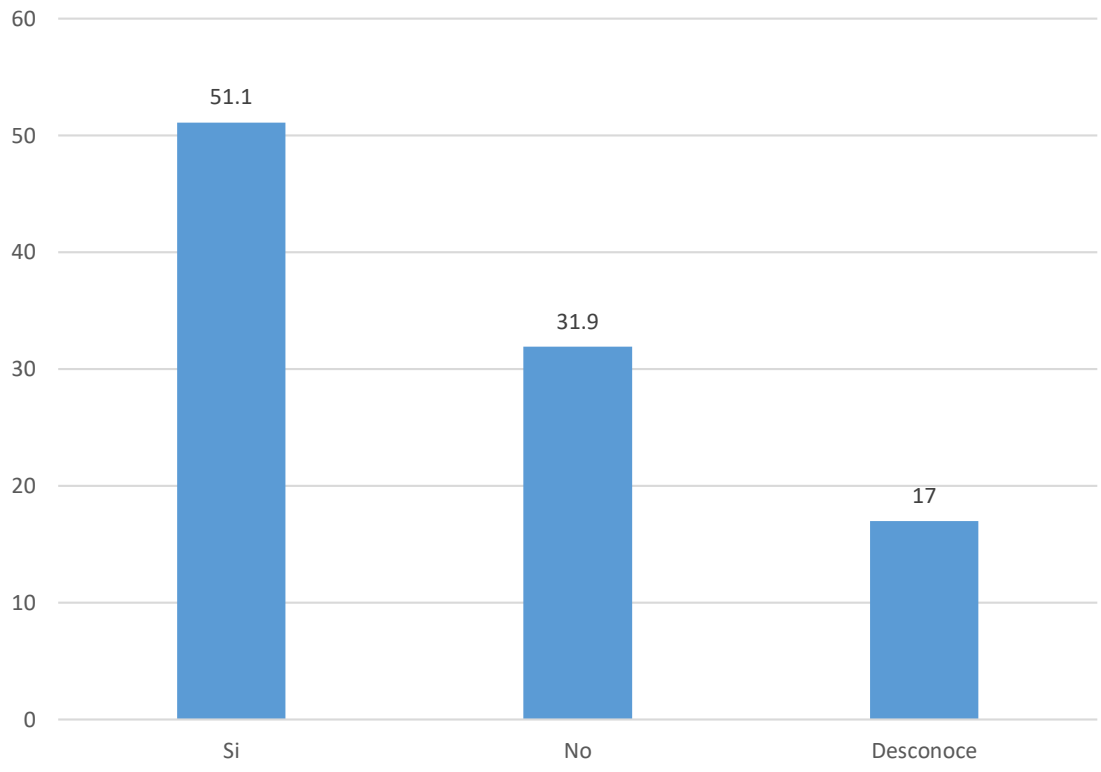


Gráfico 1. Existe un control de inventario.

Fuente. Tabla 1

Tabla 2

Logran alcanzar las metas y objetivos mediante el control de inventarios en su empresa.

Logran alcanzar las metas y objetivos	Gerentes	Porcentaje
Si	18	38,3
No	14	29,8
Desconoce	15	31,9
Total	47	100,0

El 38.3% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que en estas empresas se alcanzan las metas y objetivos mediante el control de inventarios, mientras que otro 29.8% de gerentes afirmaron lo contrario. De igual manera, un importante 31.9% de gerentes señalaron desconocer sobre el logro de las metas y objetivos.

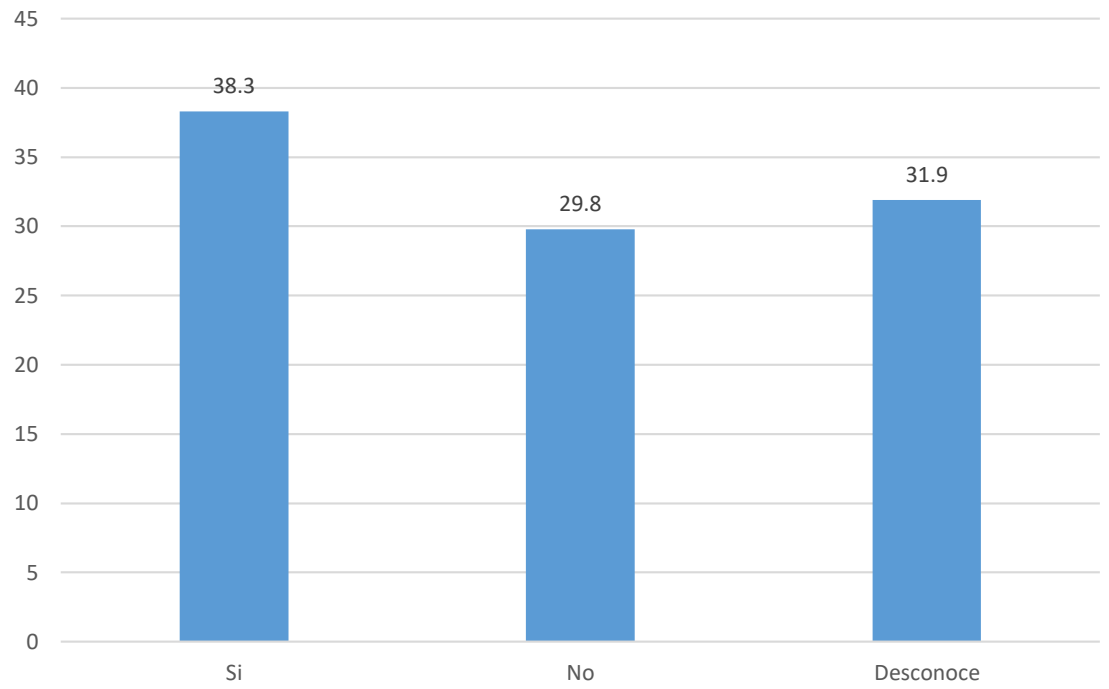


Gráfico 2. Logran alcanzar las metas y objetivos mediante el control de inventarios en su empresa.

Fuente. Tabla 2

Tabla 3

Utilizan los métodos de rotación de inventarios en su empresa.

Necesidad de los métodos de rotación	Gerentes	Porcentaje
Si	42	89,4
No	4	8,5
Desconoce	1	2,1
Total	47	100,0

El 89.4% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que existe la necesidad de utilizar métodos de rotación de inventarios en su empresa, mientras que otro 8.5% de gerentes afirmaron lo contrario. De igual manera, un 2.1% de gerentes señalaron desconocer sobre la necesidad de los métodos de rotación.

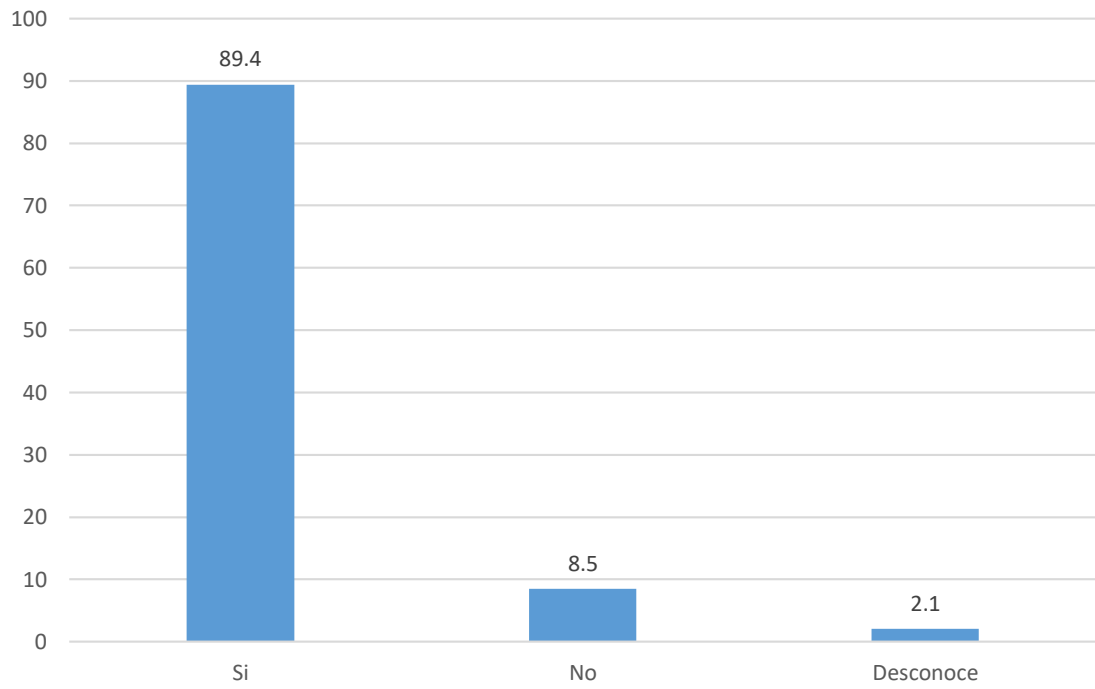


Gráfico 3. Existe necesidad de métodos de rotación de inventarios en su empresa.

Fuente. Tabla 3

Tabla 4

Cuentan con un periodo promedio de permanencia dentro de los almacenes de su empresa.

Cuentan con un periodo promedio de permanencia	Gerentes	Porcentaje
Si	27	57,4
No	20	42,6
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 57.4% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que cuentan con un periodo promedio de permanencia dentro de los almacenes de su empresa, mientras que otro 42.6% de gerentes afirmaron no contar con un promedio de permanencia dentro de los almacenes de las empresas.

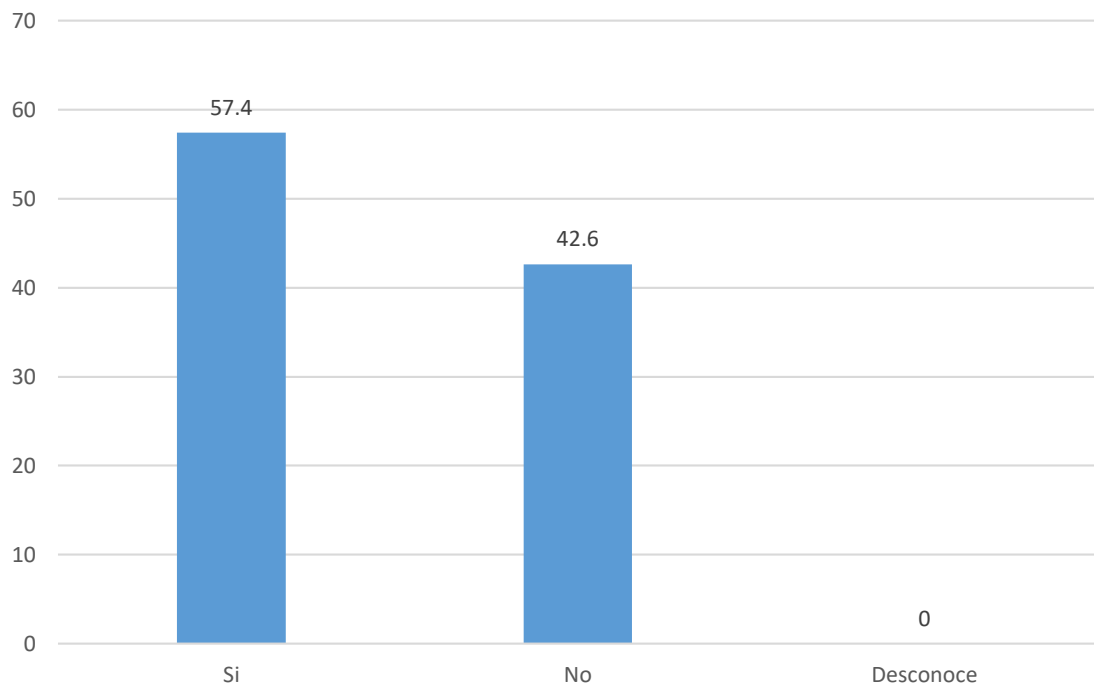


Gráfico 4. Cuentan con un periodo promedio de permanencia dentro de los almacenes de su empresa.

Fuente. Tabla 4

Tabla 5

Cuentan con una estrategia de control de inventario.

Cuentan con estrategia de control de inventario	Gerentes	Porcentaje
Si	15	31,9
No	32	68,1
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 31.9% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que cuentan con una estrategia de control de inventario, mientras que otro 68.1% de gerentes afirmaron no contar con una estrategia de control de inventario.

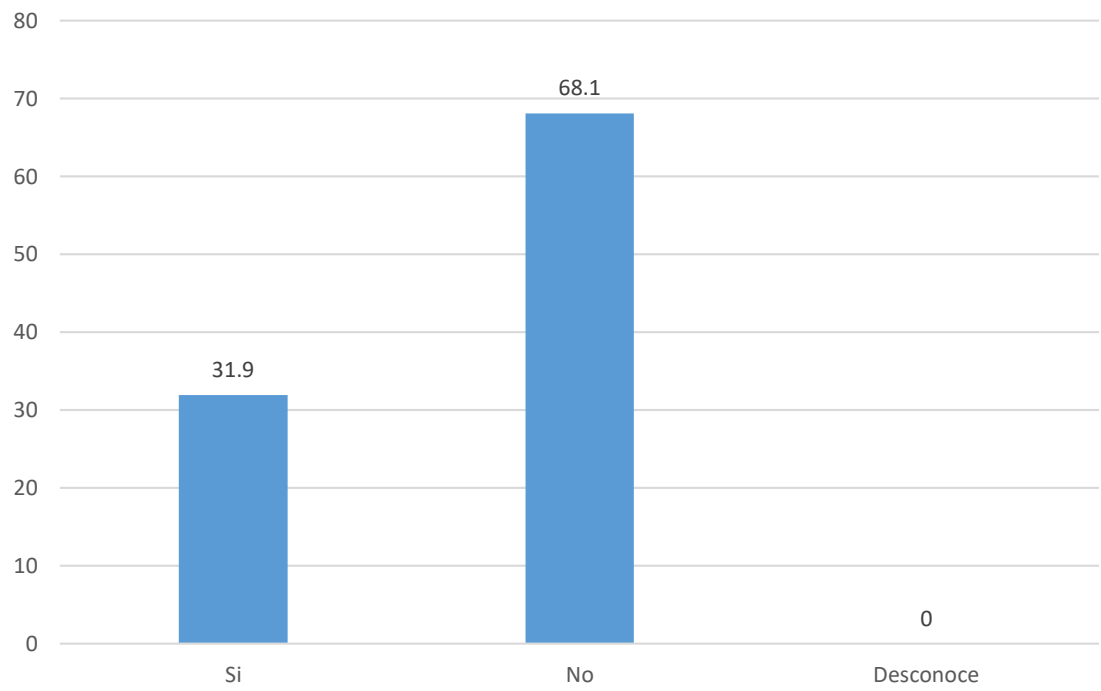


Gráfico 5. Cuentan con una estrategia de control de inventario.

Fuente. Tabla 5

Tabla 6

Existe gestión de inventarios.

Existe adecuada gestión de inventarios	Gerentes	Porcentaje
Si	1	2,1
No	46	97,9
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 2.1% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que existe buena gestión de inventarios, mientras que una gran mayoría de gerentes de mypes, 97.9%, señalaron afirmaron no existe buena gestión de inventarios.

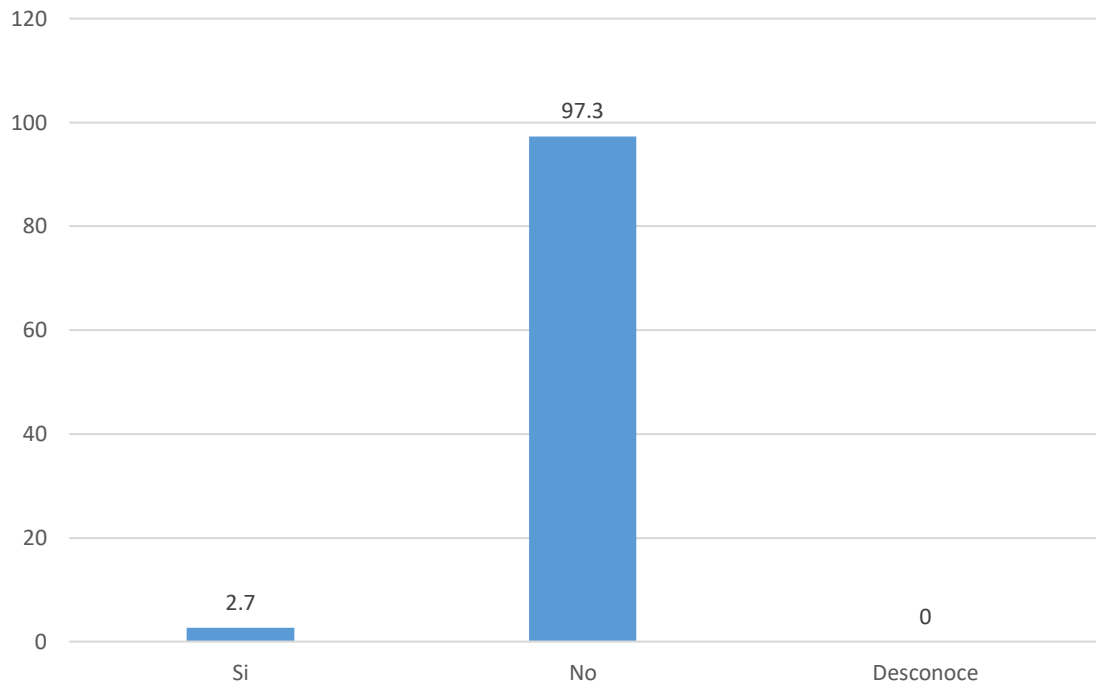


Gráfico 6. Existe adecuada gestión de inventarios.

Fuente. Tabla 6

Tabla 7

Realizan periódicamente control de inventarios.

Realizan periódicamente control de inventarios	Gerentes	Porcentaje
Si	39	83,0
No	8	17,0
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 83% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que realizan periódicamente control de inventarios, mientras que otro 17% de gerentes afirmaron no realizar periódicamente control de inventarios.

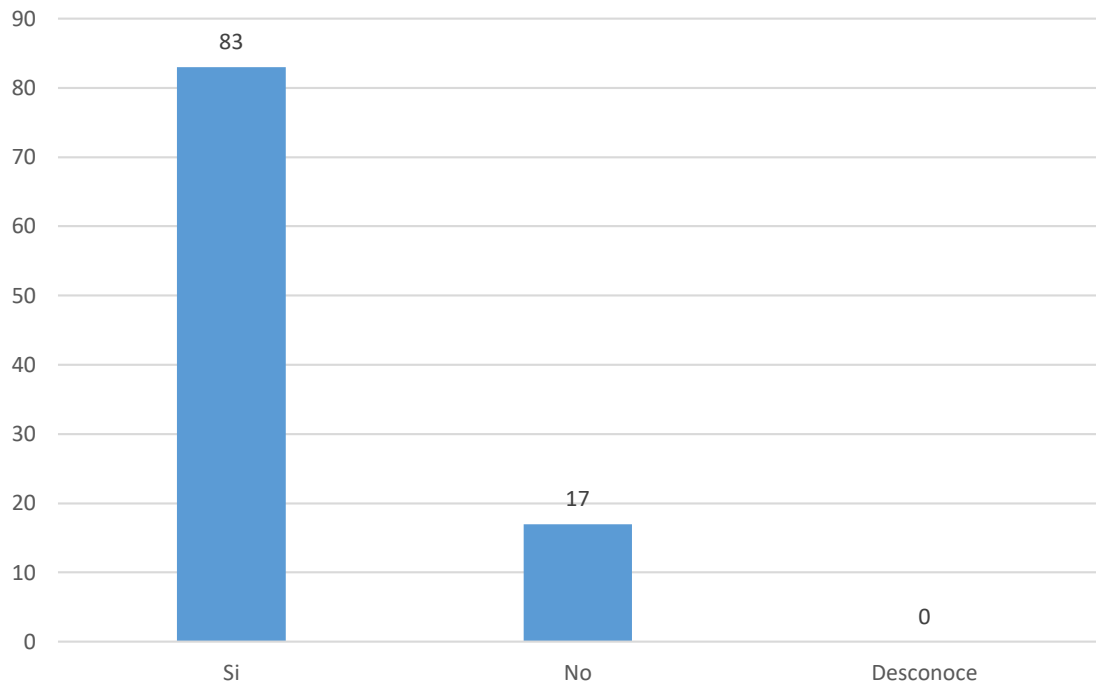


Gráfico 7. Realizan periódicamente control de inventarios.

Fuente. Tabla 7

Tabla 8

Logran alcanzar los objetivos de rentabilidad patrimonial.

Alcanzan los objetivos de rentabilidad patrimonial	Gerentes	Porcentaje
Si	28	59,6
No	10	21,3
Desconoce	9	19,1
Total	47	100,0

El 59.6% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron logran alcanzar los objetivos de rentabilidad patrimonial, mientras que otro 21.3% de gerentes afirmaron no alcanzar los objetivos de rentabilidad patrimonial. Otro 19.1% de gerentes manifestaron desconocer alcanzar los objetivos de rentabilidad patrimonial en sus determinadas empresas.

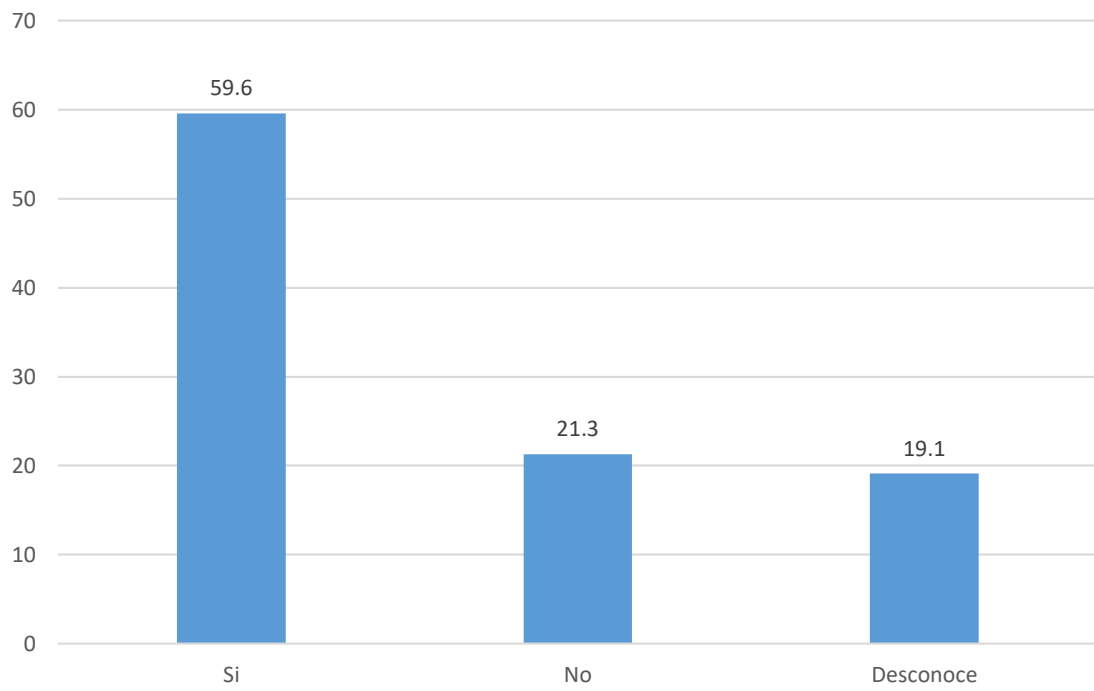


Gráfico 8. Logran alcanzar los objetivos de rentabilidad patrimonial.

Fuente. Tabla 8

Tabla 9

Alcanzan rentabilidad operativa favorable.

Existe rentabilidad operativa favorable	Gerentes	Porcentaje
Si	45	95,7
No	2	4,3
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 95.7% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron haber alcanzado una rentabilidad operativa favorable, mientras que el 4.3% de gerentes afirmaron no haber alcanzado la rentabilidad operativa esperada.

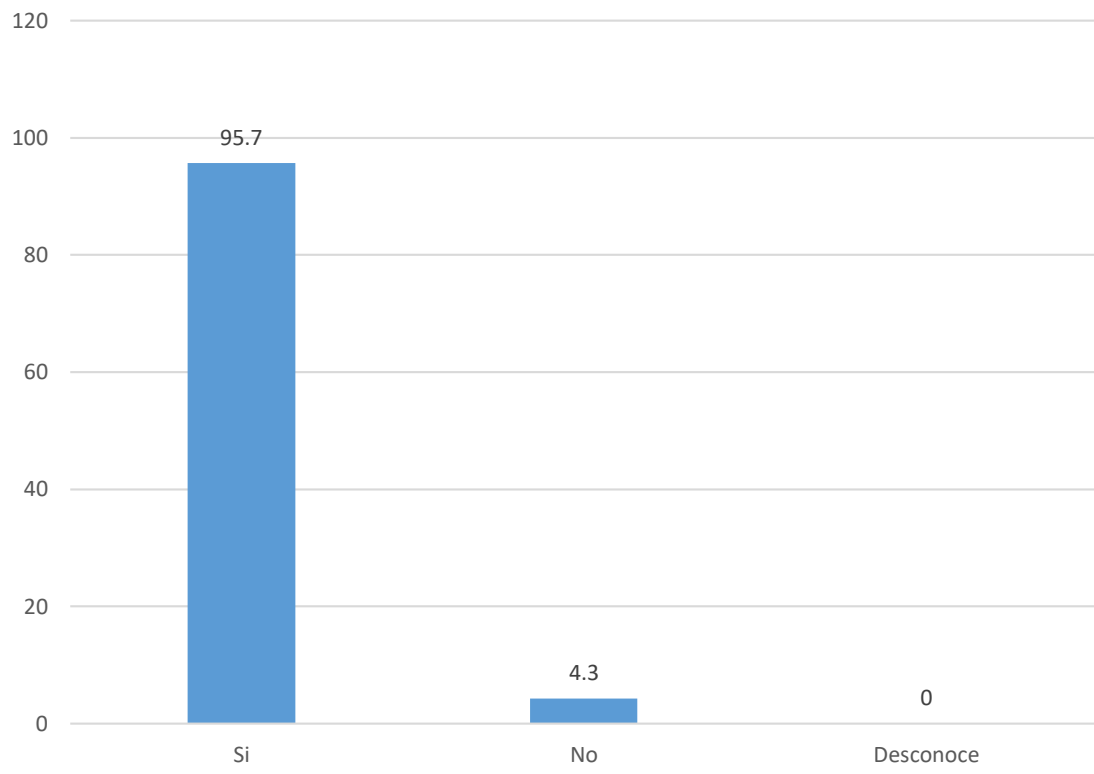


Gráfico 9. Alcanzan rentabilidad operativa favorable.

Fuente. Tabla 9

Tabla 10

La rentabilidad obtenida en su empresa es óptima.

La rentabilidad es optima	Gerentes	Porcentaje
Si	26	55,3
No	14	29,8
Desconoce	7	14,9
Total	47	100,0

El 55.3% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron haber obtenido una rentabilidad óptima, mientras que otro 29.8% de gerentes afirmaron no alcanzar rentabilidad. Otro 14.9% de gerentes manifestaron desconocer alcanzar rentabilidad en sus determinadas empresas.

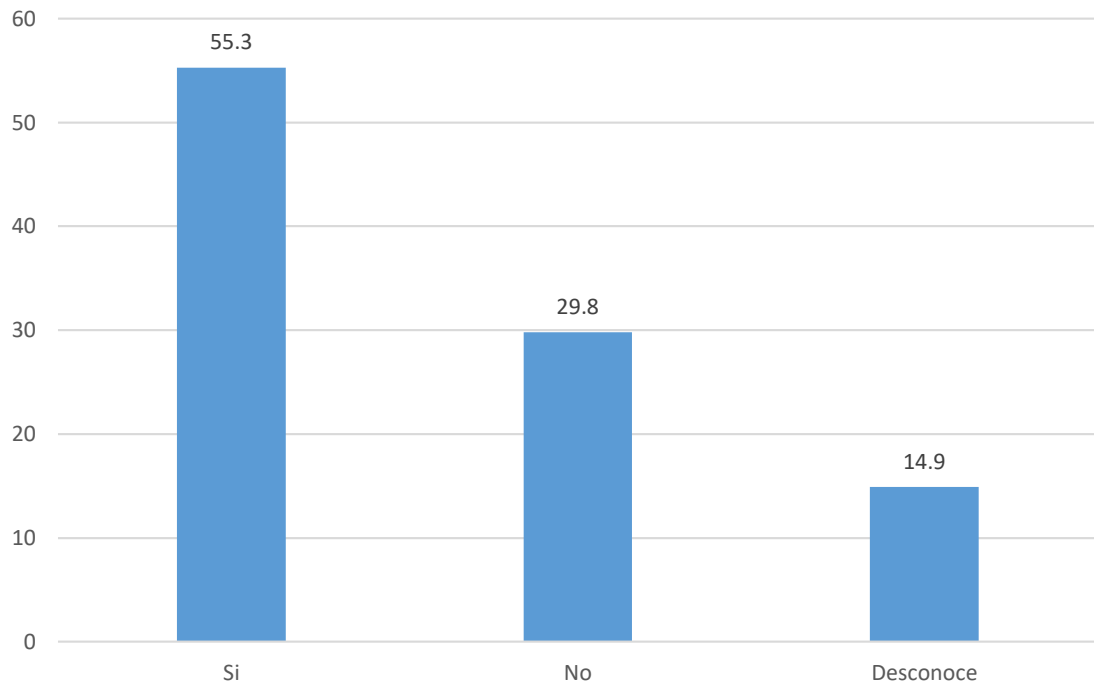


Gráfico 10. La rentabilidad obtenida en su empresa es óptima.

Fuente. Tabla 10

Tabla 11

Tienen capacidad de obtener rentabilidad bruta favorable.

Tienen capacidad de obtener rentabilidad bruta favorable	Gerentes	Porcentaje
Si	42	89,4
No	4	8,5
Desconoce	1	2,1
Total	47	100,0

El 89.4% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron tener capacidad de obtener rentabilidad bruta favorable, mientras que otro 29.8% de gerentes afirmaron no tener esa capacidad de obtener una rentabilidad bruta favorable. Otro 2.1% de gerentes manifestaron desconocer que los gerentes tengan la capacidad de obtener rentabilidad bruta favorable.

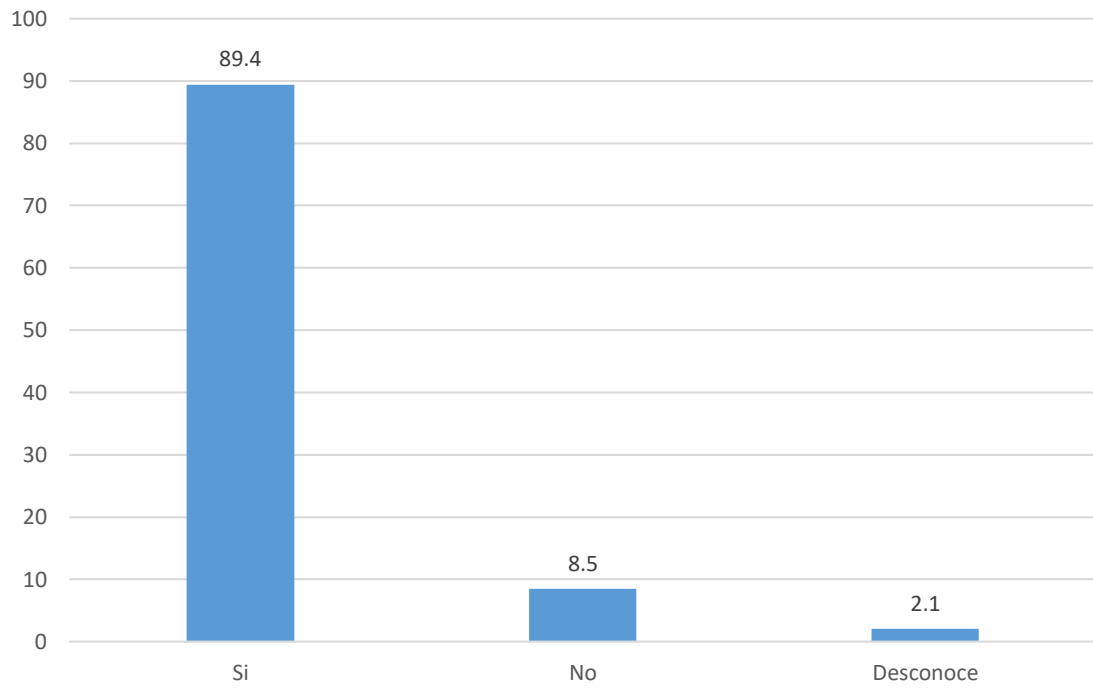


Gráfico 11. Tienen capacidad de obtener rentabilidad favorable bruta.

Fuente. Tabla 11

Tabla 12

Cuenta con estrategias de venta para mejorar positivamente su rentabilidad neta.

Cuenta con estrategias de venta	Gerentes	Porcentaje
Si	44	93,6
No	3	6,4
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 93.6% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron contar con estrategias de venta para mejorar positivamente su rentabilidad neta, mientras que otro 6.4% de gerentes afirmaron no contar con estrategias de venta para mejorar positivamente su rentabilidad neta.

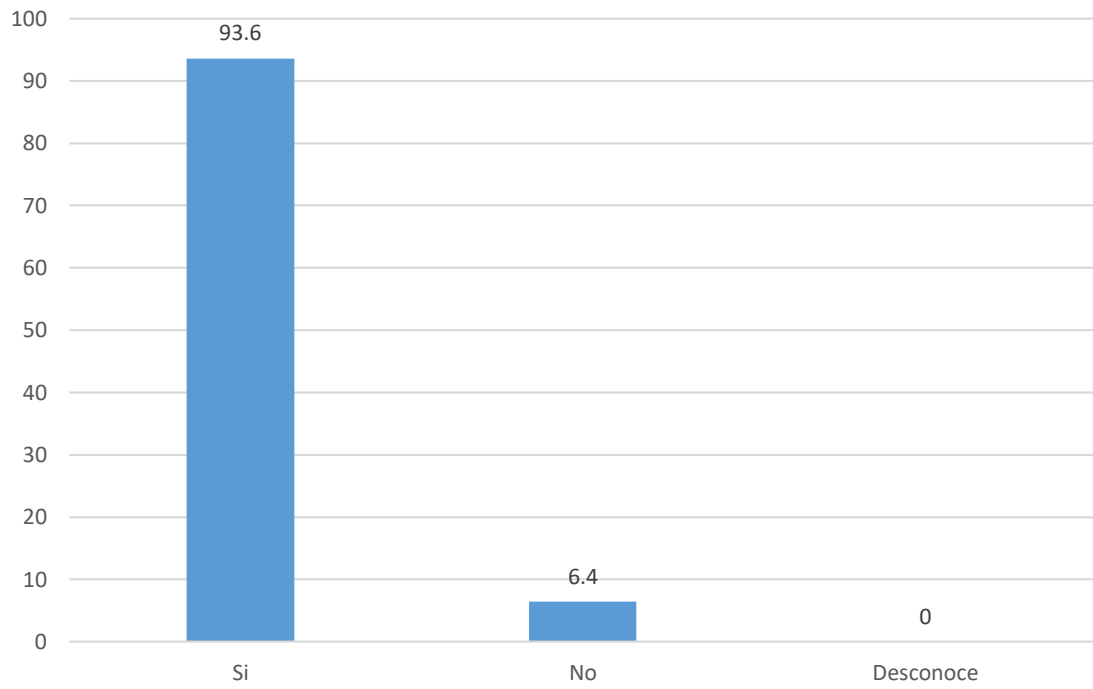


Gráfico 12. Cuenta con estrategias de venta para mejorar positivamente su rentabilidad neta.

Fuente. Tabla 12

Tabla 13

Encuentra posibilidad de maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable.

Maximizan la rentabilidad	Gerentes	Porcentaje
Si	29	61,7
No	1	2,1
Desconoce	17	36,7
Total	47	100,0

El 61.7% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron tener la posibilidad de maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable, mientras que otro 2.1% de gerentes afirmaron no encontrar la posibilidad de maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable. Por otro lado, otro 36.7% de gerentes mypes ferreteros desconocen la forma de maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable.

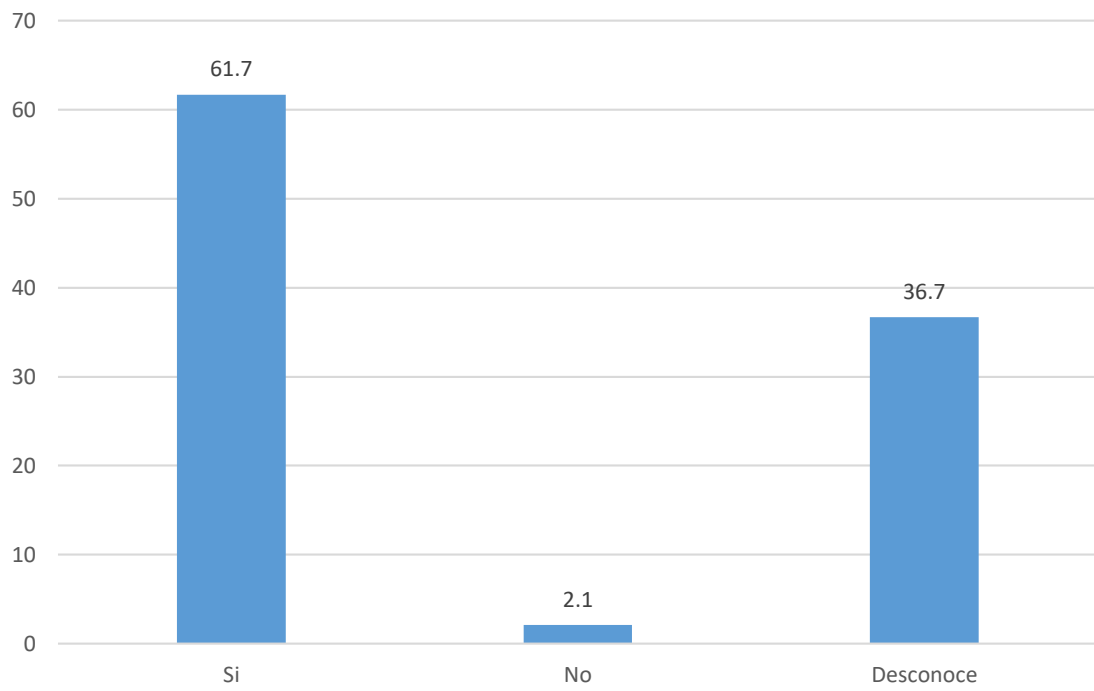


Gráfico 13. Encuentran posibilidad de maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable.

Fuente. Tabla 13

Tabla 14

La rentabilidad obtenida por la empresa es la esperada.

La rentabilidad obtenida es la esperada	Gerentes	Porcentaje
Si	26	55,3
No	21	44,7
Desconoce	0	0,0
Total	47	100,0

El 55.3% de gerentes de MYPES comerciales ferreteros de la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán, Ate, sostuvieron que la rentabilidad obtenida por la empresa es la esperada, pues sus ventas son constantes o sea los ingresos son mayores que sus gastos, mientras que otro 44.7% de gerentes afirmaron no obtener la rentabilidad esperada.

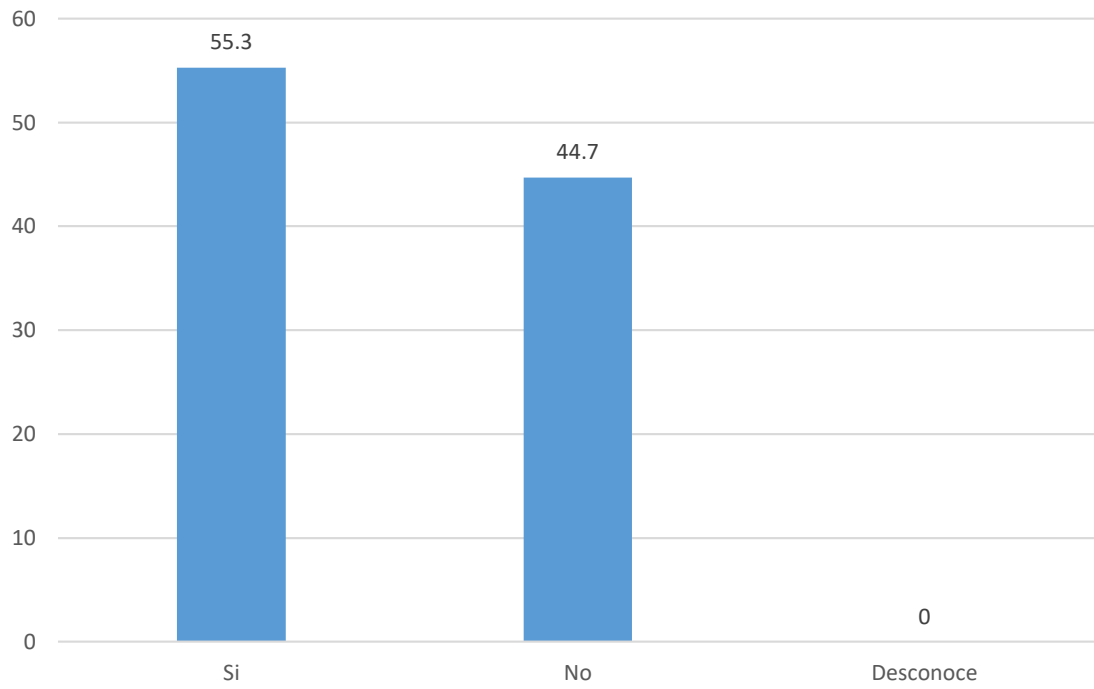


Gráfico 14. La rentabilidad obtenida por la empresa es la esperada.

Fuente. Tabla 14

4.2 Contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis planteadas se hizo uso de la prueba ji cuadrado, pues los datos se ajustan a una escala de medición tipo nominal, pudiendo por lo tanto hacer uso de ella. La fórmula a utilizar será la prueba ji cuadrado corregida por Yates, ya que más del 20% de las celdas que contienen las frecuencias esperadas de la tabla son menores a cinco (5), lo que obliga a la combinación de celdas adyacentes para finalmente obtener una tabla 2x2.

El estadístico Ji-cuadrado corregido por Yates es como sigue:

Donde:

a= Celda, primera columna, primera fila

b= Celda, segunda columna, primera fila

c= Celda, primera columna, segunda fila

d= Celda, segunda columna, segunda fila

$$\chi^2 = \frac{(|ad-bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

Hipótesis a:

H₀: El uso del control interno de inventarios, no inciden en el logro de metas y objetivos de rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.

H₁: El uso del control interno de inventarios, inciden en el logro de metas y objetivos de rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.

Existe control interno de inventarios	Logra metas y objetivos de rentabilidad			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	19	1	4	24
No	4	9	2	15
Desconoce	5	0	3	8
Total	28	10	9	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

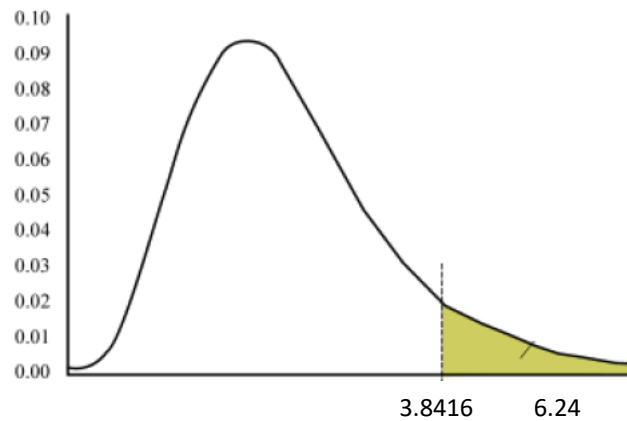
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{((19*14 - 5*9) - 47/2)^2}{(24)(23)(28)(19)} = 6.24$$

6. Decisión estadística: Dado que $6.24 > 3.8416$, se rechaza **H₀**.



7. Conclusión: El uso del control interno de inventarios, inciden en el logro de metas y objetivos de rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.

Hipótesis b:

H₀: El alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, no logran una rentabilidad operativa favorable al cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016.

H₁: El alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, logran una rentabilidad operativa favorable al cumplimiento de la misión de las empresas comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016.

Alcanza metas y objetivos	Cumple con la misión de la empresa			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	16	2	0	18
No	14	0	0	14
Desconoce	15	0	0	15
Total	45	2	0	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

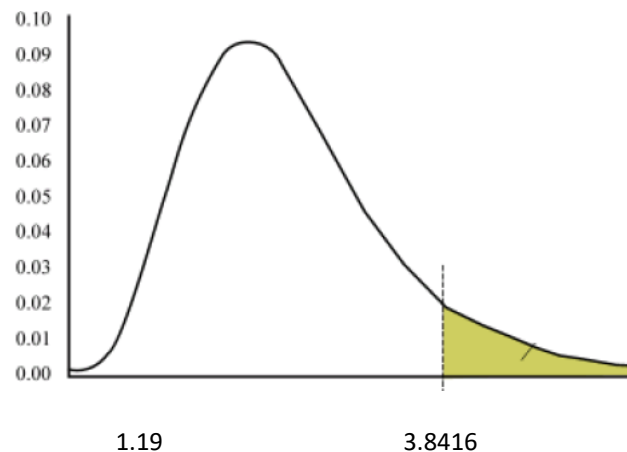
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{((16 * 0 - 2 * 29) - 47 / 2)^2 * 47}{(18)(29)(45)(2)} = 1.19$$

6. Decisión estadística: Dado que $1.19 < 3.8416$, se acepta **H₀**.



7. Conclusión: El alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, no logran una rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016.

Hipótesis c:

H₀: Los diferentes métodos de rotación de los inventarios, no contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016.

H₁: Los diferentes métodos de rotación de los inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016.

Existe métodos de rotación de inventarios	Optimiza la rentabilidad			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	26	9	7	42
No	0	4	0	4
Desconoce	0	1	0	1
Total	26	14	7	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

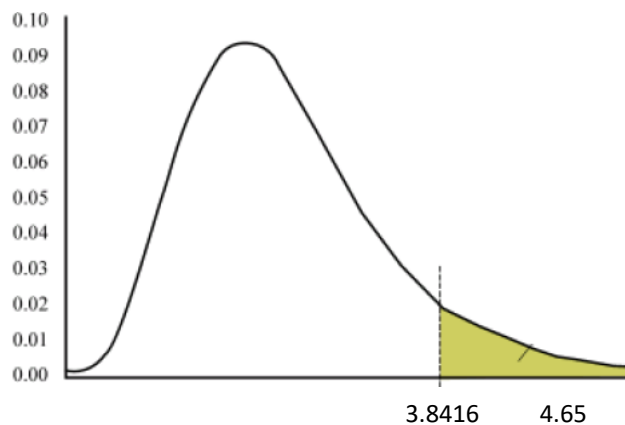
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{((26*5 - 16*0) - 47/2)^2}{(42)(5)(26)(21)} = 4.65$$

6. Decisión estadística: Dado que $4.65 > 3.8416$, se rechaza **H₀**.



7. Conclusión: Los diferentes métodos de rotación de los inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016.

Hipótesis d:

H₀: Los periodos promedio de permanencia de los inventarios, no inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

H₁: Los periodos promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

Considera periodos promedio de permanencia de los inventarios	Es capaz de obtener rentabilidad bruta			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	27	0	0	27
No	15	4	1	20
Desconoce	0	0	0	0
Total	42	4	1	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

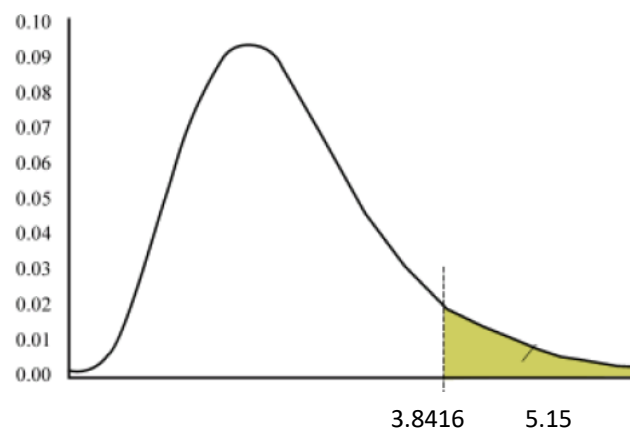
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|27*5 - 0*15| - 47/2)^2 * 47}{(27)(20)(42)(5)} = 5.15$$

6. Decisión estadística: Dado que $5.15 > 3.8416$, se rechaza **H₀**.



7. Conclusión: Los periodos promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

Hipótesis e:

H₀: Las estrategias de control de inventarios, no inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

H₁: Las estrategias de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

Establecen estrategias de control de inventarios	Existe mejora positiva de la rentabilidad neta			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	12	3	0	15
No	32	0	0	32
Desconoce	0	0	0	0
Total	44	3	0	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

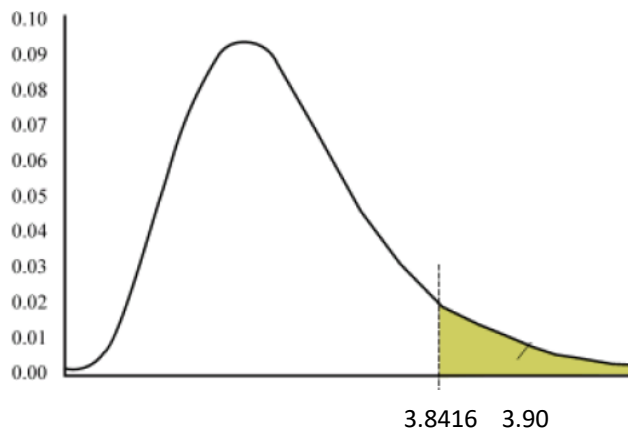
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1) (2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|15*1 - 0*31| - 47/2)^2}{(15)(32)(46)(1)} = 3.90$$

6. Decisión estadística: Dado que $3.90 > 3.8416$, se rechaza **H₀**.



7. Conclusión: Las estrategias de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

Hipótesis f:

H₀: La buena gestión de inventarios, no logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

H₁: La buena gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.

Existe buena gestión de inventarios	Maximiza la rentabilidad financiera de manera favorable			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	1	0	0	1
No	28	1	17	46
Desconoce	0	0	0	0
Total	29	1	17	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

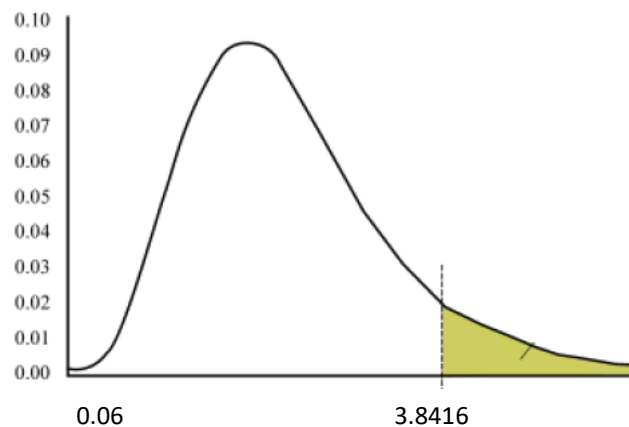
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(ad - bc - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(1*18 - 0*28 - 47/2)^2}{(1)(46)(29)(18)} = 0.06$$

6. Decisión estadística: Dado que $0.06 < 3.8416$, se acepta **H₀**.



7. Conclusión: La buena gestión de inventarios, no logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016

Hipótesis General:

H₀: El adecuado control de inventarios, no inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016.

H₁: El adecuado control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016.

Existe adecuado control de inventarios	Obtienen rentabilidad en las MYPES comerciales de la actividad ferretera			Total
	Si	No	Desconoce	
Si	18	21	0	39
No	8	0	0	8
Desconoce	0	0	0	0
Total	26	21	0	47

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

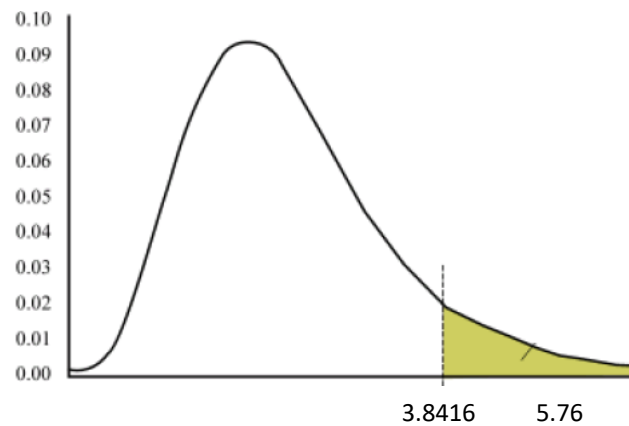
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|ad - bc| - n/2)^2 n}{(a+b)(c+d)(a+c)(b+d)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05.
4. Regla de decisión: Rechazar hipótesis nula (**H₀**) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(18*0 - 21*8 - 47/2)^2}{(39)(8)(26)(21)} = 5.76$$

6. Decisión estadística: Dado que $5.76 > 3.8416$, se rechaza **H₀**.



7. Conclusión: El adecuado control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016.

4.3 Discusión de resultados

La gran mayoría de los encuestados (51.1%) manifiesta que existe un limitado control de inventarios, ello porque se percibe una falta de planificación y estrategias para llevar a cabo un adecuado control de inventarios que haga la información que proporcione sea mucho más precisa, ya que, actualmente se lleva un sistema de registro manual y la información no se encuentra actualizada por que no se conoce con exactitud el stock de las existencias. Otro 38.3 % de los encuestados señala que mediante un adecuado control de inventarios se logran alcanzar se. logran alcanzar todos los objetivos y metas que se plantean. CollegeAccounting Coach (2016) señala que entre las ventajas contar con una estrategia control de inventarios por intermedio de un sistema mecanizado es que la información se procesa de manera más rápida y eficiente, generación automática de documentos contables, la información es oportuna y se puede generar un sin número de informes útiles para la toma de decisiones.

Lo que sí debe preocupar a los dueños de las MYPES es que un gran porcentaje (97.9 %) señalaron no contar con una adecuada gestión de inventarios lo que ha generado que los clientes no encuentran los productos y artículos que buscan haciendo que estos se dirijan a otros establecimientos. En otras palabras, se ha dejado de vender por no tener el stock requerido, precisamente por desconocimiento, Esto es sumamente importante por cuanto la empresa pierde dinero por no tener el stock suficiente, tal como lo precisa Castro C. (2014) 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. El enfoque en esta área debe ser el de mantener un nivel óptimo para no generar costos innecesarios.

Un gran porcentaje (89.1 %) de gerentes de MYPES comerciales ferreteras señaló que tienen necesidad contar con un método de rotación de inventarios para evitar el deterioro de los productos, Es decir que las empresa se están preocupando mucho más entre otras cosas mantenerlos en espacios adecuados y seguros esto es muy positivo por cuanto demuestra que la empresa se ha preocupado por salvaguardar su inversión en este rubro, es lo confirma Harris A. (2013) quien indica que invertir tan poco efectivo en inventario como sea posible, almacenarlo en un lugar seguro y rastrear sus movimientos, o la falta de ellos puede incrementar significativamente los beneficios preservando los activos líquidos, reduciendo las cancelaciones y obteniendo la mayor utilidad posible de un par de costos de operación para el control de inventarios que son necesarios.

Un gran porcentaje (59.6 %) señaló que median una buena gestión y planificación de los inventarios tanto como la compras de los mismos se logra alcanzar los objetivos de rentabilidad. Si bien se requiere hacer algunas correcciones en general se percibe que la empresa si está adoptando medidas necesarias para proteger sus inventarios. Y tal como lo vimos anteriormente un buen control de inventarios genera

beneficios económicos

Un gran porcentaje (93.6%) señaló que cuentan con estrategias para mejorar positivamente su rentabilidad. En este caso las empresas realizan promociones de venta y planificación de las mismas precisamente porque se busca incrementar sus ingresos. Pérez A. (2015) sostiene de manera enfática que una correcta gestión en la Función de Compras y ventas de los stocks de mercancías puede generar un incremento de los beneficios y de la rentabilidad de la empresa

Con respecto a la rentabilidad de las MYPES los resultados obtenidos son favorables, en lo que refiere a la rentabilidad ya que un gran porcentaje (55.3%) señaló que la rentabilidad obtenida es la esperada, es decir se obtuvo utilidades positivas y un (44.7%) manifestó no haber obtenido la rentabilidad esperada, otro grupo (61.7 %) señaló que se encuentran en la capacidad de maximizar su rentabilidad, mientras que de la misma manera un (89.4 %) indicó que tiene la capacidad de obtener rentabilidad favorable.

Lo que nos conlleva a concluir que adoptar una adecuada planificación y estrategia de control de inventarios por las MYPES el cual es percibido como adecuado le ha permitido obtener una rentabilidad adecuada

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- a.** Los datos obtenidos permitieron determinar que el limitado control interno de inventarios, inciden en el logro de metas y objetivos de rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.

- b.** El análisis de los datos permitió precisar que el alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, logran una rentabilidad operativa favorable al cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el periodo 2016.

- c.** Se ha precisado que los diferentes métodos de rotación de los inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016.
- d.** Los datos obtenidos permitieron determinar que los periodos promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- e.** El análisis de los datos ha permitido determinar que las estrategias de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- f.** Los datos permitieron demostrar que la buena gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.
- g.** En conclusión, se ha establecido que el adecuado control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016.

5.2 Recomendaciones

- a. Si bien es cierto que los controles ejercidos sobre los inventarios de los productos han permitido generar resultados positivos se hace necesario que el negocio automatice el control de estos inventarios, esto hará mucho más fácil y sencillas las tareas a manera de obtener información relevante y oportuna que brinde un buen soporte a la toma de dediciones.
- b. Debe realizarse una planificación de sus actividades y, especialmente el de compras y ventas, debido a que muchas veces se ha dejado de obtener ingresos por no contar el stock suficiente.
- c. Dar a conocer a los empresarios de las MYPES ferreteras que los costos de inventarios son importantes para la empresa y tienen que ser considerados así se trate de una pequeña empresa, los sobre costos en los que incurre pueden ser destinados para insumos o para otras operaciones de producción. Las personas involucradas en la empresa, Gerente, empleados, obreros, etc., deben tener en consideración y entender que las nuevas ideas y los cambios son en beneficio de su trabajo y de la empresa para la cual Laboran.
- d. Se hace necesario no descuidar al elemento humano capacitándolo constantemente a la vez que se le debe hacer partícipe a los mismos de los objetivos de la empresa.

Bibliografía

- Aguilar P. (2011). Un modelo de clasificación de inventarios para incrementar el nivel de servicio al cliente y la rentabilidad de la empresa. *Pensamiento y Gestión* (32), 142-164.
- Albornoz, N. C. (2014). *Rentabilidad, riesgo y eficiencia de los mercados bursátiles estadounidense, español, mexicano y venezolano*. (Tesis Doctoral). Universidad de Córdoba. Córdoba-España.
- Ambe, J. (2013). *Estrategias de control de inventarios: No más excusas*. 02 de Diciembre del 2017. Recuperado de: <http://t21.com.mx/opinion/columna-invitada/2013/12/02/estrategias-control-inventarios-no-mas-excusas>. [Consultado: 17 de enero de 2018]
- Arango M., Adarme W. y Zapata J. (2013). Inventarios colaborativos en la optimización de la cadena de suministros. *Dyna* (181), 71-80.
- Arbones, E. A. (1989). *Optimización industrial (II). Programación de recursos*. Barcelona-España: Marcombo S.A.
- Auditool (2014). *Control interno de los inventarios*. [Consultada: 03 de diciembre de 2017]. Recuperado de: <https://www.auditool.org/blog/control-interno/939-control-interno-de-los-inventarios>
- Baca, A. . y Díaz, T. (2016) *Impacto del financiamiento en la rentabilidad de la Constructora Verastegui S.A.C.-2015*. Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público. Universidad Señor de Sipán. Pimentel-Perú.
- Ballou, R.H. (2004). *Logística. Administración de la cadena de suministro*. Pearson Educación. Prentice-Hall. México. Rodríguez, G., Chávez, J., Muñoz, J. et al. (2004). Factores críticos en la gestión del proceso productivo en el sector de pastas alimenticias del municipio San Francisco - estado Zulia. En *Multic*, 4 (1), pp.46-55.

- Barba, V., Jiménez, A., y Martínez, M. (2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación*. [Consultada: 15 de junio de 2017] Recuperada de: http://www.escep-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/Paper/Fr/BarbaSanchez_JimenezZarco_MartinezRuiz.pdf
- Cabanelas, J. (2007). *Estrategias para alcanzar y mantener la alta rentabilidad. La experiencia de las empresas de alto rendimiento*. España: Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- Cabriles, Y. (2014). Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres c.a. Tesis para optar al título de Técnico Superior Universitario en Administración del Transporte. Universidad Simón Bolívar.
- Calderón, A. (2014). *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de consumo masivo*. (Tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima-Perú.
- Caraballo, T., Amondarain, J. y Zubiaur, G. (2013). *Análisis Contable*. [Consultado: 9 de marzo de 2018]. Recuperado de: https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf
- Castañeda, L. (2005). *Implementación el Arte de convertir los Planes de Negocios en resultados rentables*. México: Panorama.
- Castro, J. (2015). *6 consejos para aumentar la rentabilidad de tu empresa*. [Consultada: 29 de mayo de 2017]. Recuperado de: <http://blog.corponet.com.mx/6-consejos-para-aumentar-la-rentabilidad-de-tu-empresa>

- Chapman, S. (2006), *Planificación y control de la Producción*. México: Pearson Educación.
- Contreras, I. (2005). *Glosario y Formulario de Administración Financiera*. Mérida-Venezuela: Consejo de Publicaciones. Universidad de Los Andes.
- Contreras, I. (2006). Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario. *Visión Gerencial*. (1). pp-13-28
- Corona, E. (2002). *Análisis, administración y control de inventarios en empresas de manufactura (un enfoque conceptual)*. Tesis de Maestría no publicada. Universidad de Nuevo León, México
- Corredor, C. (2016). *Inventarios: Objetivos, metas e indicadores*. [Consultada: el 9 de diciembre de 2017]. Recuperado de: <https://prezi.com/qs0-pxunzlai/inventarios-objetivos-metas-e-indicadores/>
- Cuervo, A. y Rivero, P. (1986). El análisis económico-financiero de la empresa, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Nº 49, pp.15-33.
- De Las Rosas, E. y Vargas, M. (2016). *Programa de Capacitación en Servicios Hoteleros para Incrementar la Rentabilidad del Hostal El Recuerdo, Chepén 2015*. (Tesis para optar el Título Profesional Contador Público). Universidad Señor de Sipán. Pimentel-Perú.
- Debitoor (s/f). *¿Qué es la gestión de inventarios?*. Recuperado de: <https://debitoor.es/glosario/definicion-gestion-de-inventarios>
- Estupiñán, R. (2003), *Control Interno y Fraudes*. 3ra. Ed. Colombia: ECOE Ediciones
- Estupinian, W. (s/f). *Técnicas de rotación de inventarios*. Recuperado de: http://www.easypos360.com/blog.php?doc_id=69. [Consultado: 28 de enero de 2018]
- Fernández, M. (2003). *Control, Fundamento de la Gestión por Procesos: y la calidad total*. 2da. Ed. Madrid: ESIC

- Galeón (s/f). *Indicadores de rentabilidad*. Recuperado de:
<http://aindicadoresf.galeon.com/iren.htm#a>
- Gómez, G. (2006), *Control Interno: Una responsabilidad de todos los integrantes de la organización empresarial*. Editorial Consejo Económico y Social.
- González, O. (2016). *¿Rentabilidad o crecimiento? , esa es la cuestión*. Recuperado de: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/rentabilidad-o-crecimiento-esa-es-la-cuestion-por-oliverio-gonzalez/231592>
[Consultado el 9 de mayo de 2017].
- Gutiérrez, G. (2015). *Diseño de un sistema para el control de inventarios para la distribuidora "A&L"*. Tesis de Ingeniería de Sistemas y Seguridad Informática. Universidad Simón Bolívar. Lima-Perú.
- Heredía, K. (2015). *Sistema de Permanencia de Inventarios*. Recuperado de:
<https://prezi.com/boszvzztzwyp/sistema-de-permanencia-de-inventarios/>.
[Consultado: 16 de junio de 2017]
- HMS International (2012). *Rentabilidad operativa*. Recuperado de:
<http://hmsinternational.eu/es/hoteles-resorts/rentabilidad-operativa/>
- Hunt, J. (2018). *Tipos de estrategias para inventarios*. 1 de febrero de 2018. Recuperado de: <https://www.cuidatudinero.com/13175836/tipos-de-estrategias-para-inventarios> [Consultado: 25 de noviembre de 2017]
- Impulsapopular (2015). *Objetivos de un sistema de control de inventario*. Recuperado de: <https://www.impulsapopular.com/finanzas/objetivos-de-un-sistema-de-control-de-inventario/>. [Consultado: 6 de agosto de 2017]
- Laveriano, W. (2010). Importancia del control de inventarios en la empresa. *Actualidad Empresarial*, No.198 – Primera Quincena de Enero, II-1-II4.
- Loja, J. (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE Cía. Ltda.* (Tesis de grado). Universidad Politécnica Salesiana. Ecuador.
- Londoño, M. P. (2012). *Propuesta de mejoramiento del sistema de almacenamiento y control de inventarios para Betmon*. (Tesis de

- Ingeniería Industrial). Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá D.C.-Colombia.
- Longenecker, J. (2007), *Administración de Pequeñas Empresas: Enfoque Emprendedor*. Editorial Cengage Learning Editores.
- López, R. (2006). *Operaciones de Almacenaje*. Madrid: Thomson Editores Spain.
- Lorenzana, D. (2013). *El apalancamiento financiero: buscando maximizar la rentabilidad asumiendo grandes riesgos*. [Consultada: 29 de setiembre de 2017]. Recuperado de: <https://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/el-apalancamiento-financiero-buscando-maximizar-la-rentabilidad-asumiendo-grandes-riesgos>
- Martín-Andino, R. (2006). *Gestión de inventarios y compras*. Recuperado de: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45152/componente45150.pdf [Consultado: 10 de enero 2016]
- Medina, K., Saldaña, H., Sánchez S. (2015) . 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 para optar el Título de Contador. Universidad Nacional del Callao.
- Méndez, J. S. (2003). *Fundamentos de Economía*. 4ª ed. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Misari (2012). *El control interno de inventarios y la gestión en las empresas de fabricación de calzado en el distrito de Santa Anita*. (Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público). Universidad de San Martín de Porres, Lima-Perú.
- Muñoz, C. (2002), *Auditoría en Sistemas Computacionales*. Editorial Pearson Educación
- Mytriplea (2017). *Rentabilidad neta*. [Consultada: 21 de febrero de 2018]. Recuperado de: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-neta/>
- Neffa, G. (2014). *Rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE) y fórmula de Dupont*. [Consultado: 11 de diciembre de 2017]. Recuperado de:

<https://latin.tradingfloor.com/articulos/rentabilidad-sobre-el-patrimonio-neto-roe-y-formula-de-dupont-1714708624>

- Okpara, J. y Wynn, P. (2007). *SAM Advanced Management Journal*, 72(2), 24–34. Recuperado el 12 de enero de 2018, de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>
- Ortiz, A. H. (2004) *Análisis Financiero Aplicado y principios de administración Financiera*. 12^a Edición. Bogotá-Colombia: Departamento de Publicaciones. Universidad Externado de Colombia.
- Ortiz, E. (2009). *Estados financieros, ejercicios y herramientas*. Recuperado de: <http://www.mailxmail.com/curso-estados-financieros-ejercicios-herramientas-auxiliares/indices-financieros>. [Consultado: 16 de noviembre de 2017]
- Paredes, A. y Zambrano, D. (2014). *Evaluación del desempeño y la rentabilidad de la capacitación en la empresa Zseika utilizando el método de Casio-Ramos*. (Tesis de Grado). Universidad San Francisco de Quito. Quito-Ecuador.
- Parra, F. (2005). *Gestión de stocks*. Madrid: ESIC.
- Perdomo, A. (2006). *Fundamentos del Control Interno*. Editorial Cengage Learning Editores.
- Pérez F. y Torres F. (2014). Modelos de inventarios con productos perecederos: revisión de literatura. (U. D. FJC, Ed.) *Ingeniería*, 19(2), 9-40.
- Ramos, P. (2009). *Optimización de la tecnología para mejorar la rentabilidad*. Recuperado de: <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/12611-optimizacion-la-tecnologia-mejorar-la-rentabilidad->
- Requena, F. (2016). *Rentabilidad sobre el patrimonio neto*. [Consultado: 10 de noviembre de 2017]. Recuperado de: <http://www.muchosingresospasivos.com/rentabilidad-patrimonio-neto/>

- Rodriguez, U. (2015). *Factores determinantes de la rentabilidad de los bancos en los países del Mercosur. Un enfoque contable.* (Tesis Doctoral). Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba-Argentina.
- Rodriguez, Guillermo, Chávez, J. y Muñoz, J. et al. (2004) *Factores críticos en la gestión del proceso productivo en el sector de pastas alimenticias del municipio San Francisco - estado Zulia.* En *Multic*, 4, (1), p.46-55
- Rodríguez, A. y Venegas, F. (2009). Indicadores de rentabilidad y eficiencia operativa de la Banca Comercial en México. *Artículos.* Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Ruiz, G. (2012). *Concepto de Estrategia.* Recuperado de: <http://cangurorico.com/2009/02/concepto-de-estrategia.html>. [Consultado: 10 de noviembre de 2017]
- Saldaña, A. (2008). *Control de inventarios de una empresa constructora de equipo ferroviario.* (Tesis para el Título). Instituto Politécnico Nacional. México D.F.
- Sallenave, J. (1990). *Gerencia y Planeación Estratégica.* Colombia: Norma.
- Sánchez, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa, [en línea] 5campus.com, *Análisis contable.* Recuperado de: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta> [Consultado 10 de marzo de 2018]
- Sánchez, J. P. (2002). *Análisis de rentabilidad de la empresa.* Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_financiera
- Sánchez, M., Vargas, M., Reyes, B. A. y Vidal, O. L. (2011). Sistema de información para el Control de Inventarios del Almacén del ITS. *Conciencia Tecnológica No.41*, Enero-Junio, 41-46.
- Santillana, J. (2006), *Establecimiento de Sistemas de Control Interno: Función de Contraloría.* Editorial Cengage Learning Editores.
- Sauser, W.. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. *SAM Management in Practice*, 3(1), 1-4

- Sheppard, A. (2017). *¿Qué es la rentabilidad neta?*. [11 de setiembre de 2017]. Recuperado de: <http://www.enunion.com.uy/articulos/que-es-la-rentabilidad-neta>
- Sicar (s/f). *Control de inventarios*. Recuperado de: <https://www.sicar.mx/control-de-inventarios/>
- SMEtoolkit (2009). *Gestión de inventario*. Recuperado de: <http://spanish.smetoolkit.org/spanish/es/content/es/587/Gesti-oacute-n-de-inventario>. [Consultado 12 de enero del 2018].
- Staking, K; Schulz, A. (1999). *Información Financiera*. Washington-Estado Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.
- VMbenet (2009). *La gestión de inventarios*. (consulta: 12 de febrero del 2018). Recuperado de: vmbenet.iespana.es/IMG/pdf/Gestion_de_inventarios_tm_9.pdf
- Wikipedia (2005). *Rotación del inventario*. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Rotaci%C3%B3n_del_inventario

MATRIZ DE COHERENCIA INTERNA

TEMA : EL CONTROL DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA PARA EL LOGRO DE RENTABILIDAD EN LAS MYPES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD FERRETERA UBICADA EN LA COMUNIDAD URBANA AUTOGESTIONARIA DE HUAYCÁN DISTRITO DE ATE - LIMA, PERIODO 2016.

AUTOR : RICHARD WILLIAM LOPEZ PRADO.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES	METODOLOGÍA	INSTRUMENTO
Problema principal	Objetivo general	Hipótesis principal			
¿De qué manera el control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016?	Establecer si el control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016	El uso del control de inventarios, inciden en la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate, período 2016.	Variable independiente X. Control de inventarios x ₁ - Uso del control interno de inventarios. x ₂ - Alcanzan las metas y objetivos mediante el control de inventarios. x ₃ - Utilizan métodos de rotación de los inventarios. x ₄ - Cuentan con periodos promedio de permanencia de los inventarios. x ₅ - Cuentan con estrategias de control de inventarios. X ₆ - Situación de la gestión de inventarios.	Tipo: Descriptivo Nivel: Aplicativo Método y Diseño: Ex post facto o retrospectivo	Para el estudio se utilizó la encuesta.
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos			
<p>a. ¿De qué manera el control interno de inventarios, incide en el logro de metas y objetivos de rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016?</p> <p>b. ¿De qué manera las metas y objetivos que se desea alcanzar mediante el control de inventarios, logran una rentabilidad operativa favorable al cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016?</p> <p>c. ¿De qué manera los diferentes métodos rotación de inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán</p>	<p>a. Determinar si el uso del control interno de inventarios, inciden en el logro de los objetivos como parte de la rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.</p> <p>b. Precisar si el alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, logra una rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.</p> <p>c. Precisar si el uso de métodos de rotación de inventarios, contribuyen a la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el período 2016.</p>	<p>a. El uso del control interno de inventarios, inciden en el logro de los objetivos como parte de la rentabilidad patrimonial de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad Urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.</p> <p>b. El alcance de las metas y objetivos mediante el control de inventarios, logra una rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate durante el período 2016.</p> <p>c. El uso de métodos de rotación de inventarios, contribuyen en la optimización de la rentabilidad de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate en el período 2016.</p>			

<p>perteneciente al distrito de Ate en el periodo 2016?</p> <p>d. ¿En qué medida el periodo promedio de permanencia del inventario, inciden en la capacidad de obtención rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016?</p> <p>e. ¿De qué manera las estrategias de Control de inventarios, incide en la mejora positiva de la Rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016?</p> <p>f. ¿De qué manera una adecuada gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la Comunidad Urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016?</p>	<p>d. Determinar si el periodo promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.</p> <p>e. Determinar si la estrategia de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.</p> <p>f. Demostrar si la gestión de inventarios, logra maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable en las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.</p>	<p>d. El periodo promedio de permanencia de los inventarios, inciden en la capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.</p> <p>e. La estrategia de control de inventarios, inciden en la mejora positiva de la rentabilidad neta de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana Autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.</p> <p>f. La adecuada gestión de inventarios, logran maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable de las MYPES comerciales de la actividad ferretera en la comunidad urbana autogestionaria de Huaycán perteneciente al distrito de Ate periodo 2016.</p>	<p>Variable</p> <p>Dependientes</p> <p>Y. Rentabilidad</p> <p>y₁- Logro de objetivos de rentabilidad patrimonial.</p> <p>y₂- Existe rentabilidad operativa en el cumplimiento de la misión de las MYPES.</p> <p>y₃- Contribución de la optimización de la rentabilidad en las MYPES.</p> <p>Y₄- Capacidad de obtención de rentabilidad bruta de las MYPES.</p> <p>Y₅- Situación de la rentabilidad neta de las MYPES.</p> <p>Y₆- Existe maximización de la rentabilidad financiera en las MYPES.</p>		
---	--	---	---	--	--

INSTRUCCIONES:

La presente técnica de la Encuesta, tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: **“EL CONTROL DE INVENTARIO COMO ESTRATEGIA PARA EL LOGRO DE RENTABILIDAD EN LAS MYPES COMERCIALES DE LA ACTIVIDAD FERRETERA UBICADA EN LA COMUNIDAD URBANA AUTOGESTIONARIA DE HUAYCÁN DISTRITO DE ATE - LIMA, PERIODO 2016”**, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que esta técnica es anónima, se agradece su participación.

1. ¿En su empresa el control de inventario se realiza de manera constante?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

2. ¿Se logra alcanzar las metas y objetivos mediante el control de inventarios en su empresa?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

3. ¿Son necesarios los métodos de rotación de inventarios en su empresa?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

4. ¿Cuentan con un periodo promedio de permanencia dentro de los almacenes de su empresa?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

5. ¿Su empresa cuenta con una estrategia de control de inventario?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

6. ¿Su empresa cuenta con una buena gestión de inventarios?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce()

Justifique su respuesta:

7. ¿En su empresa realizan periódicamente un control de inventarios?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

8. ¿En su empresa logran alcanzar sus objetivos de rentabilidad patrimonial?

- a. Si ()
- b. No ()
- c. Desconoce ()

Justifique su respuesta:

9. ¿Logra su empresa alcanzar una rentabilidad operativa favorable?

- a. Si()
- b. No()
- c. Desconoce()

Justifique su respuesta:

10. ¿considera que la rentabilidad obtenida en su empresa es optima?

- a. Si()
- b. No()
- c. Desconoce()

Justifique su respuesta:

11. ¿Su empresa tiene la capacidad de obtener rentabilidad bruta favorable?

- a) Si()
- b) No()
- c)Desconoce()

Justifique su respuesta:

12 ¿Las estrategias de venta, con las que cuenta, le han permitido mejorar positivamente su rentabilidad neta?

- a) Si()
- b) No()
- c) Desconoce()

Justifique su respuesta:

13. ¿Se encuentra en la posibilidad de maximizar la rentabilidad financiera de manera favorable?

- a) Si()
- b) No()
- c)Desconoce ()

Justifique su respuesta:

14 ¿La rentabilidad obtenida hasta el momento de su empresa es la esperada?

- a) Si()
- b) No()
- c) Desconoce()

Justifique su respuesta

FERRETERIA KIARA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

ACTIVOS	s/.	2015	s/.	2014	PASIVO Y PATRIMONIO	s/.	2015	s/.	2014
Activos corrientes					Pasivos corrientes				
Efectivo y equivalente de efectivo		20,920.00		1,540.00	Sobregiros bancarios		0.00		0.00
Inversion Financiera		0.00		0.00	Cuentas por pagar comerciales		15,890.00		7,653.00
Cuentas por cobrar comerciales		8,435.00		4,879.00	Otras cuenas por pagar		2,895.00		1,250.00
Gastos pagados por anticipado		0.00		0.00	Impuesto a la renta		0.00		0.00
Existencias		32,679.00		25,932.00			18,785.00		8,903.00
Total Activo Corriente		62,034.00		32,351.00	Total pasivo corriente				
Activos no corrientes					Pasivos no corrientes				
Inversiones financieras		0.00		0.00	Obligaciones financieras		12,678.00		10,000.00
Cuentas por cobrar		0.00		0.00	Total pasivo no corriente		12,678.00		10,000.00
Inmueble maquinaria y equipo		6,915.00		4,598.00	Total pasivo		31,463.00		18,903.00
Depre. Inmueble maquinaria y equipo acumulado		410.00		210.00	Patrimonio Neto				
Total activo no corriente		7,325.00		4,808.00	Capital		18,000.00		10,456.00
					Resultados Acumulados		14,087.00		5,321.00
					Utilidades del ejercicio		4,989.00		2,059.00
					Total patrimonio neto		37,076.00		17,836.00

FERRETERIA KIARA

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE 2015

	s/.	2015	s/.	2014
Ventas		119,100.00		95,673.00
Costos de ventas		57,964.00		23,879.00
UTILIDAD PROPIA		<u>61,136.00</u>		<u>71,794.00</u>
Gastos de Ventas		15,789.00		10,000.00
Gastos Administrativos		10,528.00		8,549.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN		<u>34,819.00</u>		<u>53,245.00</u>
Ingreso Financiero				
Gasto Financiero		15,432.00		10,000.00
Otros Gastos de Gestión				
UTILIDADES ANTES DE PARTICIPACION		<u>50,251.00</u>		<u>43,245.00</u>
IMPUESTO A LA RENTA 28%		<u>14,070.28</u>		<u>12,108.60</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>36,180.72</u>		<u>31,136.40</u>

**RESUMEN DE INDICES FINANCIEROS
FERRETERIA KIARA**

AÑO	Rotación Cta. por Cobrar	Promedio Cta. Por Cobrar	Rentabilidad Sobre Ventas	Rentabilidad Sobre Patrimonio	Liquidez	Capital Trabajo	Rotación Inventario	Promedio Rotación Inv
2014	19.61	18.61	55.7%	1.70	3.63	23,4428	0.92	390
2015	14.12	25.85	29.23%	0.95	3.30	43,249	1.77	202

Rotación de Inventario

$$\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}}$$

La ferretería kiara dedicada a la venta de artículos de ferretería, en este caso de la rotación de inventarios incide en un mínimo porcentaje, por motivo que adquiere existencias para complementar las actividades de su negocio.

Rentabilidad neta sobre Ventas

$$\frac{\text{Ganancias Operativa} \times 100}{\text{Ventas Netas}}$$

La rentabilidad de la empresa es mayor en el 2014 con un 55.7% en relación al año 2015 que la rentabilidad disminuye y alcanza una rentabilidad de 29.23%

Promedio de Inmovilización De Inventario

$$\frac{\text{Inventario} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Venta}}$$

El plazo de inmovilización de inventarios esta en relación al tipo de productos del negocio.