

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

**Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de
Productores de café VRAE Ayacucho.**

Para Optar : El Título Profesional de Contador
Público

Autor : Bach. Claver Tipe Fernández

Asesor : CPC. Cesar Luis Aquino Valdivia

Línea de Investigación : Ciencias Empresariales y Gestión de los
Recursos

Fecha de Inicio y Culminación: 23 de octubre 2018 al 22 de octubre 2019

Huancayo – Perú

2019

PRESIDENTE

PRIMER MIEMBRO

SEGUNDO MIEMBRO

TERCER MIEMBRO

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

**Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de
Productores de café VRAE Ayacucho.**

Para Optar : El Título Profesional de Contador
Público

Autor : Bach. Claver Tipe Fernández

Asesor : CPC. Cesar Luis Aquino Valdivia

Línea de Investigación : Ciencias Empresariales y Gestión de los
Recursos

Huancayo – Perú

2019

ASESOR:

CPC. Cesar Luis Aquino Valdivia

DEDICATORIA

Esta investigación la dedico a mi hermano en el cielo Darwin Tipe Fernández, a mis padres, que me acompañaron y siempre estuvieron presentes en los momentos más complicados, demostrando su apoyo incondicional y a todas las personas que más amo.

Claver Tipe Fernández

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a dios por permitirme seguir logrando todos mis sueños propuestos, quedo eternamente agradecido a la Universidad Peruana los Andes por haberme formado un profesional competente en lo que tanto me apasiona, a la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, a los productores de café VRAE -Ayacucho, de igual forma agradecer a todas las personas que me brindaron su apoyo para la elaboración de la tesis.

Claver Tipe Fernández

Caratula	1
Hoja de aprobación del jurado	2
Falsa portada	3
Nombre del asesor	4
Dedicatoria	5
Agradecimiento	6
Índice Permiten deducir el tiempo en el cual se presenta un ciclo de pedidos, transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con una cantidad	7
Índice de tablas	9
Índice de figuras	10
Resumen	11
Abstract	12
Introducción	13

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACION

I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	15
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	15
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	18
1.2.1. Problema General	18
1.2.2. Problemas Específicos	18
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.3.1. Objetivo General	18
1.3.2. Objetivos Específicos	19
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.4.1. Justificación Teórica	19
1.4.2. Justificación Práctica	19
1.4.3. Justificación Metodológica	20
1.4.4. Justificación Social	20
1.4.5. Justificación de Conveniencia	20
1.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	21
1.5.1. Delimitación Espacial	21
1.5.2. Delimitación Temporal	21
1.5.3. Delimitación Conceptual o Temática	21

CAPITULO II

MARCO TEORICO

II. MARCO TEÓRICO	22
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	22

2.2. BASES TEÓRICAS	29
2.3. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS	55
2.4. HIPÓTESIS Y VARIABLES	56
2.4.1. HIPÓTESIS GENERAL	56
2.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS	56
2.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	57
CAPITULO III	
METODOLOGIA	
III. METODOLOGÍA	59
3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	59
3.2. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	59
3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	60
3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	60
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA	60
3.6. FUENTES DE INFORMACIÓN	61
3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	62
3.7.1. Técnicas de Recolección de Datos	62
3.7.2. Instrumentos de Recolección de Datos	62
3.8. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	62
3.9. PROCESAMIENTO DE DATOS	63
CAPITULO IV	
RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	
	64
IV. ANALISIS Y DICUSION DE RESULTADOS	64
4.1. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	64
4.2. PRESENTACION DE RESULTADOS EN TABLAS, GRAFICOS.	65
4.3. DISCUSION DE RESULTADOS	80
CONCLUSIONES	88
RECOMENDACIONES	89
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	90
ANEXOS	95
• MATRIZ DE CONSISTENCIA	96
• CONSIDERACIONES ÉTICAS	97
• INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS	98
• VALIDACIÓN EXPERTO 1	101
• VALIDACIÓN EXPERTO 2	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01: Edad de los trabajadores	65
Tabla 02: Genero de los trabajadores	65
Tabla 03: Tiempo como trabajador	66
Tabla 04: Nivel de educación	67
Tabla 05: Cantidad de pedido de los requerimientos y utilidades netas	68
Tabla 06: Numero de pedidos y costos variables apropiados	69
Tabla 07: Procesos de pedidos y manejo adecuado de costos	70
Tabla 08: Número de entregas y ventas netas óptimas	71
Tabla 09: Capacidad de respuestas de pedidos y gastos operacionales	72
Tabla 10: Pedidos rechazados y gastos financieros	73
Tabla 11: Rotación de materiales y utilidades acumuladas	74
Tabla 12: Rotación de productos en proceso y administración adecuada	75
Tabla 13: Intensa rotación y capital social	76
Tabla 14: Almacenamiento de los productos y gestión adecuada en inversiones	77
Tabla 15: Especificaciones técnicas de los productos y VAN	78
Tabla 16: Manejo de los manuales de control y TIR	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01: Edad de los trabajadores	65
Figura 02: Genero de los trabajadores	66
Figura 03: Tiempo como trabajador	66
Figura 04: Nivel de educación	67
Figura 05: Cantidad de pedido de los requerimientos y utilidades netas	68
Figura 06: Numero de pedidos y costos variables apropiados	69
Figura 07: Procesos de pedidos y manejo adecuado de costos	70
Figura 08: Número de entregas y ventas netas óptimas	71
Figura 09: Capacidad de respuestas de pedidos y gastos operacionales	72
Figura 10: Pedidos rechazados y gastos financieros	73
Figura 11: Rotación de materiales y utilidades acumuladas	74
Figura 12: Rotación de productos en proceso y administración adecuada	75
Figura 13: Intensa rotación y capital social	76
Figura 14: Almacenamiento de los productos y gestión adecuada en inversiones	77
Figura 15: Especificaciones técnicas de los productos y VAN	78
Figura 16: Manejo de los manuales de control y TIR	79

RESUMEN

El motivo problema que impulsó a realizar esta investigación fue que, la asociación de Productores de Café VRAE, Ayacucho, no hayan elaborado ninguna investigación para evaluar y plantear estrategias de gestión adecuada de inventarios que repercutan en mejores niveles de rentabilidad. Para lo cual nos planteamos el siguiente problema ¿La gestión de inventario influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho? El objetivo del estudio fue determinar que la gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho. Para subsanar esta deficiencia de la Asociación nos propusimos a desarrollar esta investigación científica, analizando la problemática referente a estos dos temas en la Asociación de productores de Café VRAE con finalidad de plantear mejoras para la gestión eficiente de inventarios en esta Asociación y contribuir en la rentabilidad. La suposición fue, la gestión de inventarios influye directamente en la rentabilidad de la asociación. La investigación fue de tipo aplica. La metodología correspondió a inductivo, deductivo, análisis y síntesis. El nivel fue descriptivo. El diseño es no experimental. Técnica e instrumento fueron la encuesta y cuestionario respectivamente. La cantidad de sujetos informantes fueron 60. La tabulación, análisis e interpretación de datos fue mediante estadística descriptiva, porque trabajamos con toda la población. El resultado de investigación muestra que existe falencia en la gestión de inventarios en la Asociación de productores de café del VRAE, siendo una de las principales causas para el bajo nivel de rentabilidad empresarial de esta Asociación, por tanto, se recomienda adoptar estrategias adecuadas de gestión de inventarios con fines de mejorar su rentabilidad. Finalizando en las conclusiones y recomendaciones.

Palabra clave: Gestión de inventarios y rentabilidad.

ABSTRAC

The problem that prompted this investigation was that, the association of Coffee Producers VRAE, Ayacucho, they have not developed any research to evaluate and formulate appropriate inventory management strategies that have an impact on higher levels of profitability. For which we pose the following problem does inventory management influence the profitability of the Coffee Producers Association VRAE Ayacucho? The objective of the study was to determine that inventory management influences the profitability of the Coffee Producers Association VRAE Ayacucho. To fill this gap in the Association we set out to develop this scientific research, analyzing the problems related to these two topics in the Association of coffee producers VRAE in order to propose improvements for the efficient management of inventories in this Association and to contribute in the profitability. The assumption was, inventory management directly influences the profitability of the association. The investigation was of an applicable type. The methodology corresponded to inductive, deductive, analysis and synthesis. The level was descriptive. The design is not experimental. Technique and instrument were the survey and questionnaire respectively. The number of respondents was 60. The tabulation, analysis and interpretation of data was by descriptive statistics, because we work with the entire population. The research result shows that there is a lack in inventory management in the Coffee Producers Association of the VRAE, being one of the main causes for the low level of business profitability of this Association, It is therefore recommended to adopt appropriate inventory management strategies in order to improve its profitability. Finalizing in the conclusions and recommendations.

Keyword: Inventory management and profitability.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación trata sobre Gestión de Inventario y Rentabilidad de la Asociación de Productores de café VRAE Ayacucho, la correcta gestión de inventarios conlleva a un orden y control de los inventarios teniendo incidencia directa en la rentabilidad de la organización. También trae consigo otras ventajas como la organización de información real y oportuna que contribuye a planificar, organizar, ejecutar y realizar los controles y a tomar decisiones efectivas; así mismo, es importante tener en cuenta el comportamiento de los inventarios que pueden generar algún tipo de costos, problemas relacionados al manejo de inventarios que en el tiempo puede afectar la rentabilidad de la asociación.

Consecuentemente el desarrollo del presente trabajo de investigación tiene por objeto de estudio a los socios de la Asociación de Productores de Café VRAE, Ayacucho, específicamente se aborda las variables de la gestión de inventarios y la rentabilidad de las mismas.

Así mismo, para los socios, la gestión de inventarios es una herramienta confiable que garantiza el buen manejo y control de los inventarios, es por ello la importancia de que se gestione eficientemente, con el propósito de generar rentabilidad para la asociación.

En este sentido, el objetivo del estudio fue determinar cómo la gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho. A fin de mejorar la gestión de los inventarios para maximizar la rentabilidad de esta manera, con los resultados del estudio, contribuir al bienestar organizacional.

Para lograr este propósito, el presente estudio se desarrolló bajo la siguiente estructura: el capítulo I, aborda el planteamiento del problema, especificando en su contenido la descripción de la realidad problemática, planteamiento del problema, objetivo general, objetivos específicos, las justificaciones y la delimitación.

Segundo capítulo II, desarrolla todo lo relacionado al marco teórico, específicamente; los antecedentes, bases teóricas de cada variable, definición de términos o palabras nuevas o difíciles de entender para lectores de esta investigación, el planteamiento de hipótesis general

y específicos, definición de variables (definición conceptual, operacional) y operacionalización de las variables.

El capítulo III aborda todo lo relacionado a la metodología de la investigación, específicamente; tipo, nivel, métodos, diseño de investigación, así como la población, muestra, técnicas, instrumentos de recolección y procedimiento de recolección de datos.

El capítulo IV contiene el análisis y discusión de los resultados, incluyendo las técnicas de procesamiento y análisis de datos, presentación de resultados en tablas y gráficos estadísticos, discusión de los resultados, conclusiones, recomendaciones y referencia bibliográfico.

Finalmente, agregamos el apartado de los anexos con la matriz de consistencia, consideraciones éticas, instrumento de recojo de datos y validación de expertos.

CAPITULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

I. PLANTEAMIENTO, SISTEMATIZACIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del Problema

La gestión de inventarios en la gestión empresarial es una de las actividades transversales que constituye uno de los aspectos logísticos más complejos en cualquier sector de la economía, especialmente para las pequeñas y medianas empresas de cualquier giro de negocio.

Sin embargo, esta complicación en la gestión de inventarios es cada vez más tedioso teniendo en consideración los efectos y los retos directos que genera la globalización con la apertura de mercados internacionales (TLC), exigiendo a cualquier empresa que quiera ser competitiva una rápida innovación de productos, servicios y la tecnológica, diversificación de productos y ofertables, la mejora de procesos de producción, elección de canales y distribución de productos que faciliten el flujo comercial, todo ello para responder a los cambios frecuentes en los gustos y preferencias de los consumidores y clientes, quienes cada vez requieren y tienen facilidad de acceso a la información. Esta situación hace que cotidianamente se escuche

a los empresarios, inversionistas, administradores y los gerentes de logística, que el principal problema que viene enfrentando como prioridad es la gestión de inventarios.

En este contexto de desafíos internos y externos de gestión de inventarios, las empresas están priorizando la reducción de sus costos (gestión de almacén, producción, marketing, gestión del factor humano, etc.) para ofertar productos a precios de venta en función de la capacidad de pago del cliente, lugares donde quieren el producto o servicio, especificaciones del producto acorde a sus gustos y preferencia, innovación o creación de nuevos productos porque muchos consumidores o clientes quieren estar a la moda, etc. Situación que obliga a las empresas enfrentar como retos y oportunidades, pero mejorando, específicamente la forma de gestionar sus inventarios, obligando a gestionar apropiadamente sus recursos disponibles, en la que es necesario el uso de las herramientas y tecnología de última generación, de manera que contribuya sustancialmente a generar mayores utilidades como base para lograr ventaja competitiva, comparativa y sostenible en el tiempo, aspiración que busca cualquier empresa o negocio en los tiempos actuales.

En caso Peruano, la mayoría de las empresas tienen deficiencias en gestionar sus inventarios, porque los responsables de gestión de inventarios lo consideran como simple actividad rutinaria de comprar y almacenar sus requerimientos, productos en proceso o los terminados, sin buscar optimizar de este proceso, menos determinan los costos que implica este flujo de inventarios y cómo estos costos repercuten en la rentabilidad, como consecuencia las empresas no pueden responder oportunamente a las exigencias y demanda del mercado, por falta de productos en stock, deterioro de productos por deficiente manejo y almacenamiento, existencia de productos malogrados por vencimientos, entre otras deficiencias de gestión de inventarios. Todo

ello trae como consecuencia, deficiencias en la entrega de los productos y una mala reputación de las empresas. Esta situación tiene directa implicancia a que las empresas no obtengan una rentabilidad generando insatisfacción del empresario, socios estratégicos, inversionistas, acreedores, proveedores entre otros.

Es así que en la actualidad la gestión de inventario cumple un rol de mayor prioridad para el cumplimiento de los objetivos y metas empresariales a base de la eficiente y eficaz uso de los recursos, por tal motivo, es necesario hacer diagnóstico de la realidad de las empresas comercializadoras de derivados de café en la región Ayacucho, principalmente tomando como referente a la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, ya que en el 2018 se produjo muchos problemas frecuentes relacionados con la gestión de inventarios y baja rentabilidad de esta empresa asociativa. A parte de los problemas mencionados que también están presentes en esta empresa asociativa, se perciben con mayor detalle, implicancia y frecuencia las prácticas erróneas relacionados a la rotación de inventarios, inadecuada control físico, inadecuada gestión de pedidos, ineficacia en las entregas de pedidos, mal manejo de inventarios de compras, productos en proceso y lo mismo con los productos terminados y almacenados, falencias que repercuten directamente en sus niveles de rentabilidad de esta asociación.

En este sentido, los bajos niveles de rentabilidad, provienen de no tener una cultura en el manejo apropiado de la rotación de inventarios, inadecuada control físico, ineficacia en las entregas de pedido y proceso de pedido. A esto se agrega que no cuentan con un eficiente sistema de información y comunicación, lo cual ocasiona que los reportes de las áreas críticas de la empresa: producción, almacén (gestión de inventarios) y logística sufran deficiencias en la calidad y oportunidad, generando

inconvenientes en la toma de decisiones financieras y económicas, lo cual no contribuye en la obtención de una rentabilidad, afectando significativamente la rentabilidad, creación de valor para el cliente y como para la empresa, estas deficiencias deberán ser evaluados exhaustivamente en la presente investigación para proponer las soluciones estratégicas y evitar más problemas posteriormente en esta asociación.

En función a estas problemáticas se formularon el problema de investigación de la siguiente manera.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1 Problema General

¿La gestión de inventario influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho?

1.2.2 Problemas Específicos

- ¿De qué manera el proceso de pedido influye en el margen neto de utilidad?
- ¿De qué manera la eficacia en las entregas influye en las ratios de rentabilidad neta sobre ventas?
- ¿En qué forma la rotación de los inventarios influye en las ratios de rentabilidad del patrimonio?
- ¿En qué sentido el adecuado control físico influye en las ratios de rentabilidad de la inversión?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar que la gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la

Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Explicar que el proceso de pedido influye en el margen neto de utilidad.
- Explicar que la eficacia en las entregas influye en las ratios de rentabilidad neta sobre ventas.
- Explicar que la rotación de los inventarios influye en las ratios de rentabilidad del patrimonio.
- Explicar que el adecuado control físico influye en las ratios de rentabilidad de la inversión.

1.4 Justificación de la Investigación

1.4.1 Justificación Teórica

En la investigación priorizamos el análisis teórico y aplicativo de: gestión de inventarios y la rentabilidad, cuyos resultados constituyen un aporte importante a la ciencia, especialmente a la micro y pequeñas empresas de la región Ayacucho, por ser materia de investigación.

Con el entendimiento teórico de las variables sobre gestión de inventarios y rentabilidad, se alcanzó un aporte necesario de estrategias básicas de cómo manejar eficientemente los inventarios, con el fin de maximizar la rentabilidad de cualquier tipo de organización.

1.4.2 Justificación Práctica

Este estudio respondió a la necesidad de cómo deben gestionarse los inventarios en esta organización en busca de generar mayores y mejores indicadores de rentabilidad.

1.4.3 Justificación Metodológica

Para demostrar los objetivos planteados en la presente investigación, se aplicó la técnica de encuesta y su procesamiento en software estadísticos, para medir la influencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho. De esta forma los resultados del estudio se fundamentaron en procedimientos y técnicas validas en los estándares internacionales. Además, constituirá prototipos para otras investigaciones similares y en diferentes contextos.

1.4.4 Justificación Social

Este estudio tuvo un impacto significativo a nivel social, beneficiando a los mismos trabajadores, inversionistas, así como a la asociación como empresa, como también a sus clientes-consumidores y al público de interés, del mismo modo contribuyó significativamente a mejorar en la gestión de inventarios, la rentabilidad y competitividad empresarial, lo cual contribuye también a una gestión óptima de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.

1.4.5 Justificación de Conveniencia

Este estudio, primero, permitió identificar las deficiencias en la gestión de inventario de parte de los conductores de la asociación y empresas en la región Ayacucho. Segundo, planteamos las estrategias básicas de solución a toda la problemática contribuyendo a mejorar la competitividad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.

1.5 Delimitación de la Investigación

1.5.1 Delimitación Espacial

El estudio se realizó en la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, Provincia de San Francisco, región Ayacucho.

1.5.2 Delimitación Temporal

Los datos e informaciones que se recopilaron y se analizaron en la presente investigación, correspondieron al periodo anual de 2018.

1.5.3 Delimitación Conceptual o Temática

Los temas teóricos que se analizó en la presente investigación correspondieron a la gestión de inventarios y la rentabilidad, entendiéndose que gestión de inventarios significa, administración correcta del registro, compra y salida de inventario dentro de una organización. Mientras, rentabilidad significa, generar renta; beneficio, dividendo, provecho e interés por las inversiones.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes del Estudio

Considerando que los antecedentes son estudios anteriores coincidentes con el objeto de investigación que revelan sustentación analítica de teorías referidas a los problemas planteados y teniendo en cuenta que son investigación realizadas hasta momento que significan referencias para que esta investigación signifique enriquecer más conocimientos existentes al respecto a las variables, consideramos las siguientes, tesis, a nivel internacional, nacional y local.

A nivel internacional

Albújar y Huamán (2014), en la Tesis Titulada: “Estrategias de Control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa Agro Macathon S.A.C.”, diseñar una Estrategia de control de Inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa. La investigación fue de tipo descriptivo, de diseño no experimental, constituyendo como sujetos informantes o llamada la población 25 trabajadores Agro Macathon a quienes se aplicó la

técnica de encuestas y su instrumento el cuestionario, cuyo procesamiento y análisis conllevó a las siguientes conclusiones, que la empresa no efectúa el control de sus inventarios a través de un Kardex o tarjeta de control visible Bincard que le permita conocer en tiempo real el número exacto de los insumos que mantiene para la alimentación de las vacas, cuenta con un gran número de vacas, siendo complicado definir el costo de la alimentación pues no pueden saber cuánto es la cantidad exacta que requiere el ganado según las diversas categorías, que existen en el establo y de acuerdo a ello preparar su alimentación necesaria, no cuentan con datos precisos en la preparación de los alimentos, ya que no existe un control de los insumos utilizados ni cuentan con parámetros establecidos sobre las cantidades requeridas siendo su empleo arbitrario y Finalmente, no cuentan con información precisa de sus suministros; por tanto no tienen información real de la rentabilidad que le genera esta actividad. Resultado que demuestra lo que establecen las teorías en el sentido que una gestión adecuada de inventarios contribuye a la efectividad de la rentabilidad empresarial.

Márquez y Ponguillo (2012), en la tesis titulada: “Aplicación de un sistema de inventario para el control de productos de la empresa KAST S. A”, investigación de tipo documental de campo, nivel exploratoria-explicativa, diseño no experimental, compuesta como población informante de 13 trabajadores de la empresa, muestreo empleado aleatorio por racimo, cuyo resultado concluye resaltando, la fase de implementación, está en pruebas de correcciones adaptándolas de acuerdo a las necesidades del usuario, se formuló un programa de medidas correctivas de los cambios que requieran los usuarios, propios de la organización, se corrieron pruebas con la información existente en el primero y

segundo trimestre del 2009 con la información almacenada de los listados de artículos que se tienen en este período semestral de agosto a diciembre del presente año, considerando los listados correspondientes al semestre Enero- junio del 2008, luego se desarrolló la documentación del sistema, considerando el manual técnico y el manual de usuario y finalmente, la implementación de este sistema contribuye a estar a la par con el programa de certificación ISO-9000 en relación con los procesos administrativos. En consecuencia, el investigador corroboró sus objetivos determinando que mal manejo de inventarios repercute negativamente en los niveles de rentabilidad.

Morocho (2015), en la tesis titulada: “La gestión del control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa”, cuyo objetivo fue implementar una Guía de Control Interno para los inventarios, para la empresa ORODIESEL C. LTDA, de metodología descriptiva y de diseño no experimental-transversal, la población de análisis constituyó los registros de movimiento de inventarios, por tanto, la técnica empleada fue análisis documental. Las conclusiones a que arribó esta investigación indican que en la empresa ORODIESEL C. LTDA existen inadecuados procesos referentes al control de inventarios, los cuales se los determinaron mediante la aplicación de diversas técnicas e instrumentos, es necesario que el control interno de los inventarios sea eficiente para así mejorar la rentabilidad de la empresa. Se pudo detectar que por la inexistencia de un bodeguero no se tienen datos reales sobre los inventarios, y debido a esto existen registros de los movimientos de inventarios sin documentos sustentatorios, por lo cual es necesario poseer registros adecuados que permitan obtener información exacta y confiable sobre los inventarios. En la empresa no

existe un control eficiente de compra, pago a proveedores y registro de los inventarios, porque carece de políticas y normas de control que optimice los reportes y movimientos de bodega, y por esto se requiere de manera inmediata una Guía de Control Interno para los inventarios, lo cual les permitirá obtener datos reales y oportunos de los mismos. Como podemos apreciar el autor de esta tesis, confirmó sus objetivos estableciendo que deficiente control de inventarios repercute negativamente en niveles de rentabilidad empresarial.

A nivel nacional

Prieto (2017), en su tesis titulada: “Gestión de inventario y su relación en la rentabilidad de las MIPYMES de telecomunicaciones en el distrito de Los Olivos año 2016”, cuyo objetivo fue determinar de qué manera la gestión de inventario se relaciona con la rentabilidad, de diseño no experimental-transversal, población informante 68 empresas, muestra 58 empresas, instrumento de recojo de datos; encuesta. Esta investigación arribó a las siguientes conclusiones que la gestión de inventarios no es independiente de la rentabilidad de las MIPYMES de telecomunicaciones en el distrito de Los Olivos año 2016, ya que contar con una buena gestión de inventario garantiza a los clientes la atención de sus pedidos tanto en cantidad como en calidad, es decir si la gestión de inventario no es efectiva las ventas no se concretar con deberían y esto afecta directamente a la rentabilidad de la empresa. El abastecimiento se relaciona con la rentabilidad de las MIPYMES de telecomunicaciones, si la empresa no cuenta con políticas de inventario, un almacenamiento adecuado, reportes del estado de la mercadería y un stock se seguridad, puede realizar sus operaciones eficientemente. La distribución interna y externa de inventario se relaciona con rentabilidad de las

MIPYMES de telecomunicaciones, debido a que no clasificar los inventarios hace difícil la ubicación de las mismas y el no contar con un Kardex que permita saber si una venta ya fue atendida conlleva a que el tiempo de entrega se prolongue más de lo debido y ocasionar malestar en los clientes, además no realizar un recuento de los inventarios es un punto negativo ya que se necesita corroborar que el saldo que tiene los inventarios tanto física como en el sistema sean iguales. Como podemos apreciar, este autor también corrobora sus objetivos manifestando que una adecuada gestión de inventarios incide en los niveles de rentabilidad.

Párraga (2012), en tesis titulada: "Factores determina en la gestión del almacén de productos, caso: Trapiche Buena Ventura 2012", asumió como objetivo principal, describir los factores que influyen en la Gestión del Almacén de la Cía. Buenaventura "Proyecto Trapiche. Investigación de tipo aplicada, nivel descriptivo, método científico, cuya población analiza fue 30 clientes internos, técnica observación. En este orden de cosas la investigación llegó a las siguientes conclusiones, Los factores cualitativos, técnicos y operacional son influyente de forma directamente en la eficiencia de la gestión del almacén de la Cía. Los factores cualitativos que inciden en la eficiencia de la Gestión del Almacén: las habilidades y los datos personales del personal del almacén para ofrecer una mejor calidad de atención y los mejores tiempos de entrega, también los programas de incentivos que proporcione la empresa para alcanzar los mismos. Los Factores técnicos que determinan la Eficiencia en la gestión de almacén hijo: la Localización Estratégica del almacén, la Distribución Adecuada de los espacios del almacén, el Sistema de Codificación de los Productos del Almacén y la utilización de Indicadores claros de Planificación y Control en el almacén. En este sentido, atribuimos que al autor revalidó sus objetivos revelando que la gestión

adecuada de inventarios tiene incidencia directa en la rentabilidad que obtiene una empresa.

Cubas (2016), en su tesis titulada: "El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Artceramics Imagen S.A.C., 2015", cuyo objetivo fue determinar la incidencia del Control de Inventarios en la Rentabilidad de la empresa, tipo de investigación descriptiva-explicativa, diseño no experimental-transversal, población estudiada 9 trabajadores, técnica encuesta; instrumento cuestionario, arribó a las siguientes conclusiones, que el control de inventarios de la empresa Artceramics Imagen S.A.C. si favorece a mejorar la rentabilidad de la misma, por lo que un buen control de las existencias incrementaría considerablemente la rentabilidad de la empresa, la empresa no cuenta con un adecuado control de sus inventarios, lo que conlleva a que haya pérdidas significativas. Las compras se realizan sin tener un requerimiento del almacén, asimismo se encontró que no utilizan un Kardex para controlar las entradas y salidas de las existencias de almacén. Así mismo, este tesista, demuestra sus objetivos, indicando que deficiente control de inventarios influye en la en la rentabilidad de una empresa.

A nivel local o regional

Layme (2015), en la tesis titulada: "Evaluación de los componentes del sistema de control interno y sus efectos en la gestión de la Subgerencia de personal y bienestar social de la Municipalidad Provincial Mariscal Nieto, 2014", cuyo propósito fue evaluar los componentes del sistema de control interno, en la gestión de las actividades de la Subgerencia de Personal y Bienestar Social de la Municipalidad Provincial Mariscal

Nieto, tipo descriptivo, diseño trasversal, población 100 trabajadores de la empresa. Esta investigación planteó las siguientes conclusiones, el nivel de evaluación de las normas de control interno, está asociado a los niveles de cumplimiento de los componentes del sistema de control interno en la gestión de las actividades de la SPBS-MPMN, en donde el nivel de implementación de las normas son 9.5%, el desarrollo de la percepción de los funcionarios y servidores es insatisfactorio con 15.10% y las debilidades identificadas son de 30.6%, por ello el cumplimiento total de normas no son eficaces, por ende sus actividades no son efectivas. La Subgerencia de Personal y Bienestar Social, respecto a la percepción de sus funcionarios y servidores sobre el desarrollo normas de control interno y procedimientos alcanzado una media general de 2.64 lo que califica de grado «INSATISFACTORIO», y el resultado del análisis inferencial no logra establecer significancia estadística, es decir que: El nivel de desarrollo de los componentes de control interno en la percepción de funcionarios y servidores de la SPBS – MPMN, se muestran insatisfactorios, en el marco del Sistema de Control Interno. Quinta, La propuesta de normas internas, procedimientos y registros en general a ser implementados en la SPBS - MPMN, de 71 indicadores, registran 22 indicadores implementados, se tiene pendientes de implementación un promedio de 49, entre normas y procedimientos de control interno, se establece significancia estadística, es decir que: Se ha identificado y se propone las normas y procedimientos necesarios para la implementación del Sistema de Control Interno que optimicen sus actividades y funciones, en la SPBS. Percibiéndose que el autor ratificó sus objetivos de investigación, de manera que los componentes del sistema de control interno de inventarios repercuten en la gestión empresarial.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Gestión de Inventario

El concepto de inventario se relaciona directamente con la manufactura o distribución de productos y está íntimamente ligado a la necesidad de obtener artículos en el momento y lugar exacto en el que se requieren, se puede decir entonces que el inventario es el almacenamiento de bienes y productos. Así, Krajewski (2008) en su texto de administración de operaciones, define a la gestión de inventarios como:

La administración de inventarios se refiere a la planificación y control de los inventarios para mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas de la forma más eficiente, importante para lograr el pleno potencial de toda cadena de valor. Para esto se requiere de información sobre las demandas esperadas, las cantidades de inventario disponibles y en proceso de pedido, entre otros (p.728).

De la misma manera Ballou (2004) refiriéndose a este de gestión de inventarios, define a la como:

La administración de la cadena de suministros se define como la coordinación sistemática y estratégica de las funciones tradicionales del negocio y de las tácticas a través de estas funciones empresariales dentro de una compañía en particular, y a través de las empresas que participan en la cadena de suministros con el fin de

mejorar el desempeño a largo plazo de las empresas individuales y de la cadena de suministros como un todo (p. 5).

Así mismo, Álvarez (2010) resalta la importancia de administración de operaciones y lo define como:

La administración de inventarios consiste en mantener cantidades adecuadas de estos bienes al momento de requerirlos en la producción o venta, basados en políticas que permitan decidir el momento y la cantidad que se deba abastecer en cada oportunidad.

Ayuda a responder rápidamente los cambios de la demanda y por la tendencia de los últimos años en que los clientes son más exigentes en la cantidad (pedidos muy grandes, en tiempos cortos) y la calidad, es correcto tener los insumos necesarios para fabricar en el momento adecuado.

La administración de inventarios podemos centrarla en cuatro aspectos básicos: Cantidad a producirse en un periodo dado, el periodo de producción para abastecer el inventario, determinación y enfoque en los materiales que merecen atención especial y, diseño de estrategias y/o políticas para afrontar y reducir el impacto de los cambios de los costos de los artículos en inventario. (p.02)

Rodríguez, Chávez Y Muñoz (2004) define a la gestión de inventarios como:

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.

Factores que Inciden en la Gestión de Inventarios

Los factores que influyen directamente en la gestión de inventarios que según los autores Gil y Giner (s/f) son los siguientes: la demanda, los costos y los plazos.

- La demanda, debido a que es complicado poder determinarla. Las características más importantes son la del tamaño y frecuencia de los pedidos, la estacionalidad, la dependencia e independencia, la posibilidad de no poder atender la demanda.
- Los costos estos dependen del valor unitario del artículo en inventario y también del costo de oportunidad, como ya se mencionaron anteriormente los costos más importantes son: costo de aprovisionamiento, costo de almacenaje, y los costos asociados a la demanda insatisfecha.
- Los plazos se refieren al tiempo de espera o tiempo de entrega, tiempos dedicados a los trabajos administrativos, tiempo de traslado de la orden al proveedor, tiempo que se demora el proveedor en preparar el pedido, tiempo de transporte del pedido y tiempo en que se demora el despacho.

Todos estos factores son muy importantes para la gestión de inventarios y se debe analizar cada uno de ellos para poder llevar a cabo un buen análisis para saber cómo se está desarrollando la empresa.

Tipos de Sistemas de Gestión de Inventarios

Existen dos tipos básicos de sistemas de gestión de inventarios: el sistema de inventarios continuos o perpetuos y el sistema de inventarios periódico en los que cada cierto tiempo se realiza un pedido de materiales.

Sistema de Gestión de Inventarios Continuo o Perpetuo:

Este sistema se basa en mantener un registro de los inventarios que se tiene de cada artículo. A medida que las unidades se van consumiendo y se llega al punto de una nueva reposición se envía una orden de compra para así tener nuevamente los artículos en el inventario. La orden de compra que se realiza se hace con una cantidad fija de pedido, el cual minimiza los costos totales de inventario. Asimismo, la principal ventaja que posee este sistema de inventario es que se puede saber en todo momento el estado que presenta el inventario.

Así como, los códigos de barras que son los que los identifica de todos los productos dentro de un almacén. Debido a la tecnología, ahora existen unas etiquetas llamadas RFID que permiten tener la información de los productos y son más resistentes que los códigos de barras porque puede leerse a través de una variedad de sustancias entre ellas la suciedad polvo y grasa.

Además, con estas nuevas etiquetas, se puede llevar un control porque posee información acerca de envío, códigos de los clientes, las fechas de producción. El cual se puede utilizar para hacer un seguimiento de los envíos y comparar la información de envío con las órdenes de compra.

Además, también permite a un inventario ser rastreado sin tener en cuenta el tamaño del almacén.

Sistemas de Gestión de Inventarios Periódico

En este tipo de sistema el nivel de existencias disponibles se verifica cada cierto tiempo, puede ser cada semana o a fin de mes. Cuando ya se tiene el dato de las existencias en inventarios resultantes se envía una orden de pedido para regresar el inventario a su estado deseado. Este tipo de inventario posee un menos control sobre los niveles de existencia, lo cual genera que exista mayor volumen de ítems almacenados y por lo tanto el costo de también se incrementará. En comparación con el sistema de gestión de inventarios de continuos en este caso no se puede pedir una cantidad fija, sino que se pedida la cantidad necesaria para poder cubrir las existencias necesarias en el almacén. (p.08)

Zapata (2014) en su texto Fundamentos de la gestión de inventarios, manifiesta que, “La gestión de stocks (productos almacenados en la organización) es de vital importancia para el correcto funcionamiento de las organizaciones, tanto para actividades de producción como de abastecimiento de los clientes”.

Costo de Mantener Inventario

También conocido como costo por existencia, y hace referencia a todos los gastos asociados a mantener los stocks en la bodega de la organización. Los principales componentes del costo de mantener inventario son:

- El Capital: Hace referencia a la pérdida de valor de los materiales con respecto al tiempo.
- Impuestos: Son los gastos en impuestos que debe incurrirse por adquirir y por tener el inventario.
- Seguro: Todos aquellos valores que debe pagar la empresa con respecto a los materiales por efecto de deterioro, accidentes, pérdida, entre otros.
- Obsolescencia: Este valor corresponde a la pérdida de la mercancía cuando el tiempo de vida del producto ha caducado.
- Almacenamiento: los costos de almacenamiento incluyen los costos operativos que se incurren por guardar los materiales en el almacén.

Los principales costos de almacenamiento son: Costo del espacio, costo de mano de obra, costo de energía y costo de Infraestructura.

Costo de Ordenar

Es el costo asociado de hacer un pedido de un producto.

- Incluye costos de: Preparar una orden, correspondencia, recibir, descargar, chequear, probar, uso de equipo, etc.
- Incluye además costos asociados con control de calidad, transporte, recepción y ubicación de materiales nuevos.

Costo de no Tener Producto.

El no tener producto genera, por supuesto, pérdidas económicas ocasionadas por no vender un producto, sin embargo, estos costos van más allá, e incluyen: Pérdida de reconocimiento y reputación, pérdida de futuras ventas potenciales, costos asociados a la falta de materia prima.

Costo del Producto

El costo del producto se define como el valor por el cual se adquiere la mercancía a el proveedor, o en el caso de que el inventario se produzca por producción, es el costo total de fabricación del producto. (p. 27).

López, Mendaña y Rodríguez (2008) en el XXXIII Congreso Argentino y profesores universitarios de costos, define a que “la gestión de inventarios constituye una parte esencial en el buen comportamiento económico de las empresas, con ella se pretende satisfacer las necesidades de los clientes o del proceso productivo incurriendo en los mínimos costos posibles”.

Objetivos de la Gestión de Inventarios

Al igual que para el resto de la empresa, los objetivos que persigue la gestión de inventarios se pueden resumir en:

- Maximizar el servicio a los clientes.

Se pretende conseguir que los productos estén disponibles cuando son demandados, sirviendo de medida de la efectividad de la gestión de inventarios.

- Minimizar los costes de las operaciones.

Los inventarios ayudan a conseguir unas operaciones de fabricación más efectivas permitiendo llevar a cabo operaciones con diferentes ritmos de producción, eliminando la influencia de períodos de irregularidad en la demanda u oferta, permitiendo fabricar en grandes lotes de producción y capacitando al proceso productivo la compra en grandes cantidades.

- Minimizar la inversión en inventarios.

La tenencia de inventarios supone la inmovilización de capitales que no pueden ser utilizados para otras actividades de la empresa.

Tipos de Inventarios

Los inventarios se clasifican según;

- a) Por su función:

Por su función los inventarios se clasifican en la forma siguiente:

- Inventario normal: se considera así el que se crea y mantiene a niveles pre establecidos, respondiendo a las necesidades cotidianos de la empresa. Normalmente se encuentra entre unos límites máximos y mínimos, también prestablecidos.
- Inventario extraordinario: aparece por alguna circunstancia no habitual, tal como una compra especulativa, una anomalía no prevista en el sistema de transporte, la obligación de un lote de compra mínimo, entre otros.

- b) Por el tipo de material:

Por el tipo de material los inventarios se clasifican en la forma siguiente:

- **Producto acabado:** Es el destinado a ser consumido. Hay una gran diversidad de tipos de inventario de producto acabado, siendo inventarios de productos secos, inventarios de productos frescos, están dispuestos normalmente para la venta, ya que, si no se verían afectadas sus características esenciales, pasando por los productos congelados, cuya conservación implica elevados costes de mantenimiento.
- **Material de acondicionamiento:** es todo el material de envase, de embalaje, de protección, entre otros., incluyendo también las etiquetas, adhesivos, paletas, entre otros., que, sin formar parte del producto, sirven para que éste llegue en las condiciones adecuadas a su destino. Generalmente este material es de valor económico apreciable. Pueden ser recuperables o no.
- **Materias Primas:** materiales destinados a ser transformados para formar parte del producto terminado.
- **Materiales en curso de fabricación:** estos materiales aguardan, entre dos operaciones consecutivas de la fabricación, su turno para continuar el proceso.
- **Componentes:** conjuntos generalmente acabados que se incorporarán en un momento predefinido al producto.
- **Subproductos:** se incluyen aquí residuos y desechos que pueden o no ser vendidos a terceros para su aprovechamiento. (p. 03)

Según Gutiérrez y Vidal (2008), cuando mencionan a modelos de gestión de inventarios en cadenas de abastecimiento, menciona que:

Gestión de un sistema de inventarios es una actividad transversal a la cadena de abastecimiento que constituye uno de los aspectos logísticos más complejos en cualquier sector de la economía. Las inversiones en los inventarios son cuantiosas y el control de capital asociado a las materias primas, los inventarios en proceso y los productos finales, constituyen una potencialidad para lograr mejoramientos en el sistema, (p.136).

Por otro lado, Vílchez (2003) conceptualiza a la gestión de inventarios de la siguiente manera:

En el manejo de los inventarios se toman decisiones respecto a cuándo hacer pedidos, a quien hacerlos y en qué cantidad. Todo se traduce en costos; y el principal de ellos es el costo de los artículos mismos, pero hay también otros como: almacenamiento, seguros, deterioro, interés sobre el dinero empleado, además, existen aquellos costos derivados de la no disponibilidad de un producto en un momento dado, lo que crea una imagen inaceptable y se corre el riesgo de perder un cliente (p.02).

Dimensiones de Gestión de Inventarios

Las principales dimensiones de la gestión de inventarios, explicados por diferentes autores son:

Proceso de Pedido.

Según Nahmias (2007) define al proceso de pedido como que:

Permiten deducir el tiempo en el cual se presenta un ciclo de pedidos, el cual corresponde a aquel que transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con

una cantidad de pedido Q hasta que esta se agota completamente y es necesario volver a reaprovisionarlo en la misma cantidad. (P. 03).

- Es el “ratio entre el output deducir el tiempo en el cual se presenta un ciclo de pedidos, el cual corresponde a aquel que transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con una cantidad de pedido, el procesamiento del pedido está compuesta por las siguientes actividades: la preparación, la transmisión, la entrada, el surtido y el informe sobre el estado del pedido.
 - a) Preparación del pedido, En esta primera etapa se recopila la información necesaria de las ausencias totales o parciales del producto o servicio para su compra o reposición. Esta actividad se ha beneficiado mucho de la tecnología electrónica ya sea con códigos de barra o por medio de páginas webs. Estas herramientas han significado un aumento en la eficiencia del proceso de preparación del pedido al recopilar información por medio de estos sistemas electrónicos (TIC`S).
 - b) Transmisión del pedido, Como lo indica el nombre de este proceso, consiste en transmitir el pedido una vez que se haya procesado. Desde el origen que puede ser un deposito, sección de compras, local de ventas hasta su destino. Para ello existen dos formas de ejecutar este proceso: manual y electrónicamente. En la forma manual se utiliza el correo, o simplemente un encargado de esta actividad lleva físicamente el pedido a el lugar donde se satisfará esta demanda.

- c) Entrada del pedido, Aquí hay varias tareas que muchas veces se realizan de forma simultáneas para ahorrar tiempo y recursos. Estas incluyen: decodificar la información del pedido, como descripción del artículo y número, cantidad y precio; verificación del stock disponible; actualización de la ficha del cliente, si fuera necesario; comprobación de la situación crediticia del cliente; transcripción de la información del pedido según sea necesario, y emisión de documentos que acompañan el pedido.
- d) Surtido de pedidos, El surtido del pedido consta de cuatro ítems y muchas veces las empresas lo integran con la etapa de entrada del pedido para disminuir los tiempos de procesamiento. Ellos son: obtener los productos desde el almacenamiento (picking), la producción, o la compra; acondicionamiento de los productos (embalaje) para el envío; programar el envío para su entrega, y preparar y emitir la documentación del envío.

Informe sobre el estado del pedido, Esta actividad final del procesamiento del pedido asegura que se suministre un buen servicio al cliente, manteniéndolo informado de cualquier retraso en el procesamiento del pedido o en su entrega.

Videla (2015)

Eficacia en las Entregas.

Torres y Chávez (2014), mencionan que la eficacia en las entregas es el “ratio entre el output real y el output estándar de los inventarios basado en la tasa

en la que el stock es pedido. Una ineficacia en la entrega de los pedidos podría generar una disminución de las ventas y clientes”. (p. 17)

- a) Planificación desde la estrategia global, al marcar los objetivos de la compañía es necesario incluir una planificación de la etapa de distribución, en la que se definan aspectos tan básicos pero fundamentales como los canales o el tipo de transporte que mejor se ajusta a los objetivos.
- b) Optimización de la cadena de suministro, sin un desarrollo óptimo de la cadena de abastecimiento no es posible conseguir una coordinación óptima de la distribución, y por tanto, sería imposible conocer si la entrega de productos es óptima o no. Por ello, es fundamental un diseño del proceso de suministro que cuente con una planificación de plazos de compras por parte del cliente, además de una previsión en las entregas a los profesionales de la distribución.
- c) Atender a los patrones de demanda, la previsión de demanda de materiales, productos o mercancías por parte de un determinado cliente permitirá planificar la estrategia de distribución con anterioridad, conociendo y definiendo, por tanto, los tiempos y plazos necesarios para una entrega óptima y en tiempo.
- d) Planificación de rutas, el objetivo no es otro que trazar las rutas de la manera más óptima para la estrategia de distribución de la compañía, de cara a poder diseñar un recorrido seguro y ágil para el transporte en función del objetivo marcado, y atender así no sólo al tipo de ruta, sino

también a las potenciales restricciones que podamos encontrarnos, como el tráfico o las obras en carretera.

- e) Hacer uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), las nuevas tecnologías del ámbito de la Información y la Comunicación (GPS, control de voz, geo localización) nos permite conocer en tiempo real la información completa sobre los trayectos de distribución, gracias a la implementación de sistemas de transporte inteligentes, desde la recepción de mercancías en almacén hasta el punto final de entrega al cliente.

Rotación de los Inventarios.

Escudero (2005), la rotación del inventario o rotación de existencias es uno de los parámetros utilizados para el control de gestión de la función logística o del departamento comercial de una empresa. La rotación, en este contexto, expresa el número de veces que se han renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima...) durante un período, normalmente un año. (p. 129).

Control Físico.

Editorial Elaerding S.L. (2018), el control interno de los inventarios se inicia:

Con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras. Este debe ser seguro y eficiente para esto tendrá que cumplir con ciertos requisitos como la fácil localización y un lugar de almacenamiento apropiado. (p. 134)

2.2.2 Rentabilidad

Dentro de lo mencionado de Gitman (1992), en fundamentos de Administración Financiera, define la rentabilidad como:

La rentabilidad es una medida que relaciona las utilidades de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Es herramienta que permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en la supervivencia de la empresa, a través de la generación suficiente de utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad guarda relación directa con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe aumentar el riesgo y al contrario si quiere disminuir el riesgo debe disminuir su rentabilidad.

Guiltinan (1984) define, “la rentabilidad mide la eficiencia general de la gerencia, demostrando a través de las utilidades obtenidas de las ventas y por el manejo adecuado de los recursos, es decir la inversión de la empresa”.

Baca (1987) lo define de la siguiente manera, “La rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una empresa o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto”.

Lizcano Y Castelló (2004), al referirse al término rentabilidad, menciona que es:

Un concepto amplio que permite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede adaptarse dentro de este término en las empresas; se puede hablar así desde el punto de vista económico o financiero, o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en estos casos aspectos muy variados como pueden ser los aspectos culturales, medio ambientales, entre otros, que conforman los efectos positivos o negativos que una empresa puede originar en su entorno social o natural. (p. 10).

García (2009) lo entiende la rentabilidad como “el beneficio que un inversionista espera por el sacrificio económico que realiza comprometiendo fondos en una determinada alternativa. Desde el punto de vista de la empresa se definirá como la medida de la productividad de los fondos comprometidos en ella” (p. 20).

Sánchez (1994), a su vez lo identifica dos tipos de rentabilidad, detallándolo como:

Rentabilidad Económica

Tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador de ratio).

Rentabilidad Financiera

La doctrina del análisis contable guarda una notable uniformidad a la hora de definir la rentabilidad financiera, generalmente aceptada como un

indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. (p. 163)

Bonmatí (2014) al referirse a tipos de rentabilidad, identifica tipos y otros aspectos de la rentabilidad:

Tipos de Rentabilidad:

Rentabilidad Económica

Este tipo de rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

La rentabilidad económica R.E. O ROA se puede calcular con:

$$R. E. = \text{Beneficio Económico} / \text{Activo Total}$$

Esta cifra expresa la capacidad que una empresa tiene para realizar con el activo que controla, sea propio o ajeno. La rentabilidad económica es útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero no para empresas en distintos sectores económicos ya que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización.

Rentabilidad Financiera

Este tipo de rentabilidad se relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener el lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad Financiera ROE, se calcula:

$$ROE = \text{Beneficio neto antes de impuestos} / \text{Fondos Propios}$$

Rentabilidad Sobre Ventas

Este tipo de rentabilidad mide el margen sobre venta, o sea, la relación entre las utilidades netas y las ventas totales. La utilidad neta, significa la utilidad obtenida después del pago de intereses. Existen las siguientes formas de mejorar la rentabilidad sobre ventas: Aumentando el precio promedio neto del producto y disminuyendo su costo.

Fórmula para calcular la rentabilidad sobre ventas:

$$\text{Margen sobre ventas (R.O. S.)} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Neta}$$

Rentabilidad de un Proyecto o Producto

La rentabilidad de un proyecto o de un producto se mide por la relación de entre la utilidad proyectada o real y la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto o para comercializar el producto.

Fórmula para calcular la rentabilidad de un proyecto o un producto:

$$\text{Rentabilidad de un proyecto o un producto (R.O.I)} = \text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}$$

Rentabilidad Social

Beneficio que obtiene la sociedad de un proyecto de inversión o de una empresa determinada, destinando los recursos a los mejores usos productivos posibles, dichos beneficios se estiman utilizando precios sociales y los criterios aplicados por la evolución de proyectos. (p. 31).

Sánchez (2002), en su publicación, análisis de rentabilidad de una empresa, menciona que:

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados en un determinado periodo de tiempo, siendo necesario la utilización de los mismos recursos. También se considera que la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. O también se puede conceptualizar como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa. Es de importancia por ser de 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.

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:

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

Análisis de Rentabilidad por Niveles

El autor hace la clasificación de los niveles en dos:

- Nivel de 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.

La rentabilidad económica, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. La rentabilidad económica también se mide la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

- Nivel de 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 rentabilidad financiera o del capital, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión

más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. (p. 3).

Según Dess y Lumpkin (2003), las tres medidas de rentabilidad más conocidas son:

1. Margen de Beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.
2. Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.
3. Rentabilidad de los Fondos Propios, la cual mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento. (p. 536)

Apaza (2004) en su trabajo de evaluación de rentabilidad económica, define el término de rentabilidad:

Como la capacidad de generar beneficios, de modo que los ingresos sean suficientes para recuperar las inversiones, cubrir los costos operacionales y obtener un beneficio. Así mismo la rentabilidad puede ser medida mediante indicadores económicos y financieros. (p.577).

Ratios de Rentabilidad

Rentabilidad Bruta

Este indicador muestra el porcentaje de las ventas que permiten de cierta forma a la entidad cubrir sus gastos tanto operativos como financieros.

(p. 577)

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$$

Rentabilidad Operacional

Esta rentabilidad operacional muestra la realidad económica de la empresa, sirve para determinar si el negocio es lucrativo independientemente de cómo haya sido financiado.

$$\text{Rentabilidad Operacional} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas Netas}$$

Rentabilidad Neta

Este margen muestra la parte de las ventas netas que estaría a disposición de los propietarios, es importante ver que para este tipo de rentabilidad la utilidad ha sido afectada por gastos financieros y por los impuestos.

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

Rentabilidad Económica o del Activo (ROI)

La rentabilidad económica con denominación más usual ROI

(Return on Investments) consiste en analizar la rentabilidad del activo independientemente de cómo está financiado el mismo, es decir, sin tener en cuenta la estructura del pasivo (p. 503)

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Beneficio antes de impuestos e intereses} / \text{Activo Total}$$

Rentabilidad Financiera o de los Fondos Propios (ROE)

La rentabilidad financiera, de los fondos propios o ROE (Return on Equity) que tiene como fórmula:

Beneficio después de impuestos/Fondos Propios

El ROE se encarga de medir la rentabilidad del capital que han invertido directamente, además de ello se suele incluir como fondos propios una parte del resultado del ejercicio (p.504)

Dimensiones de la Rentabilidad

Margen neto de utilidad

Según Rawls (1998), en su trabajo de concepto de utilidad, define esta palabra como:

Satisfacción de un deseo”, y admite comparaciones interpersonales que pueden al menos ser sumadas al margen. Supone también que la utilidad se mide mediante algún procedimiento independiente de las elecciones que implican riesgo, postulando una capacidad para jerarquizar diferencias entre diversos niveles de satisfacción.

La herramienta del margen neto es un componente importante de un programa de administración de activos y pasivos. La herramienta del margen neto ofrece una imagen de cuán bien está cubriendo la institución sus costos de fondos y gastos operativos con sus ganancias en concepto de sus activos. Margen neto se define como: todas las fuentes de ingresos menos el costo de los fondos y gastos operativos. El margen neto nos da una imagen más completa que el margen de interés neto, que mide todos los intereses producidos y cobrados por préstamos e inversiones menos el costo de los fondos. La diferencia principal entre los dos conceptos es que en el cálculo del margen neto se incluyen otras fuentes de ingresos y gastos

operativos, de manera que se computa un diferencial neto entre los activos y los pasivos.

Martínez (2015). Clasifica las ratios financieras en los siguientes términos:

Ratios de rentabilidad neta:

Una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos centavos gana la empresa por cada nuevo sol vendido de la mercadería.

Muestra la rentabilidad que se obtiene por cada una de las unidades vendidas por una empresa en el transcurso de su actividad, una vez descontados los costes variables y directos de las ventas realizadas. Este margen se utiliza generalmente en empresas que disponen de varios centros de producción, para conocer cuál de dichos centros es más productivo o bien que producto de los elaborados en la empresa genera mayor rentabilidad. MytripleA (2018)

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Ratio de rentabilidad del patrimonio

Es la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa. Conocida también como rentabilidad financiera, para los accionistas es el indicador más importante, pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

El patrimonio neto (ROE por sus siglas en inglés) es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa. El segundo es la reinversión de las utilidades. En un mundo en el que las compañías primero se valúan 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 (representados por el patrimonio neto) mostrando el lucro que los accionistas están obteniendo por su inversión. El retorno pasado de una empresa y la proyección de su valor futuro dependen en parte de su apalancamiento financiero es decir de su relación deuda/patrimonio neto; de la tasa de impuestos a las ganancias y de la de interés que devenga. Neffa (s/f).

$$\text{Rentabilidad Operacional del} \quad - \quad \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Ratio de rentabilidad de la inversión.

Este indicador mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento (p. 127)

La rentabilidad es una medida financiera de gran relevancia a la hora de valorar una inversión. Aunque el objetivo de toda inversión es generar beneficios, este no siempre es el caso. Por lo tanto, una inversión puede tener varios niveles de rentabilidad. Una de las ratios más utilizado para medir la rentabilidad de una inversión es la ratio conocido como ROE (return on equity), esta ratio mide la rentabilidad de los accionistas al momento de invertir en una empresa. Normalmente esta tasa de rentabilidad será comparada con la tasa pasiva de los bancos o con la tasa

de rentabilidad de otras inversiones de pasivo bancario. Funding Cycle (2018).

$$\text{Rentabilidad de la inversión} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Activos}} \times 100$$

Ratio de rentabilidad sobre ventas.

Según Instituto Nacional de Contadores Públicos (2012). Se entiende como ratio de rentabilidad sobre ventas como “la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas” (p, 01).

$$\text{Margen sobre ventas} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

2.3 Definición de Conceptos

- **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 periodo económico determinados (Acevedo, 2009, p.1).
- **Costos.** Desembolso, egreso o erogación que reportará un beneficio presente o futuro, por tanto, es capitalizable, es decir, se registra como un activo; cuando se produce dicho beneficio, el costo se convierte en gasto (Definición ABC, 2017 – 208, p.1).
- **Ratios.** Son un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del estado de Ganancias y Pérdidas. Las ratios proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, sean éstos sus dueños, banqueros, asesores, capacitadores, el gobierno, etc. (Aching, 2006, p.3).
- **Eficacia.** Está relacionada con el logro de los objetivos/resultados propuestos, es decir con la realización de actividades que permitan alcanzar las metas establecidas (Da Silva, 2002, p.20).

- **Eficiencia.** Significa utilización correcta de los recursos (medios de producción) disponibles. Puede definirse mediante la ecuación $E=P/R$, donde P son los productos resultantes y R los recursos utilizados (Chiavenato, 2004, p. 52).
- **Competitividad.** La capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto período de tiempo (Haguenauer, 1989 p. 23).

2.4 Hipótesis y Variables

2.4.1 Hipótesis General

La gestión de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.

2.4.2 Hipótesis Específico

- a) El proceso de pedido de productos influye significativamente en el margen neto de utilidad.
- b) La eficacia en las entregas influye significativamente en los ratios de rentabilidad neta sobre ventas.
- c) La rotación de los inventarios influye significativamente en los ratios de rentabilidad del patrimonio.
- d) El adecuado control físico influye significativamente en los ratios de rentabilidad de la inversión

2.5 Operacionalización de las Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	CONCEPTUALIZACIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE RESPUESTAS	INSTRUMENTO
GESTIÓN DE INVENTARIO (X)	Proceso de pedido	Permiten deducir el tiempo en el cual se presenta un ciclo de pedidos, el cual corresponde a aquel que transcurre desde el aprovisionamiento de inventario con una cantidad de pedido Q hasta que esta se agota completamente y es necesario volver a reaprovisionarlo en la misma cantidad (Nahmias, 2007).	<ul style="list-style-type: none"> Cantidad de pedidos Número de pedidos Procesamiento de pedidos 	<ul style="list-style-type: none"> ¿En la asociación la cantidad de pedidos de los requerimientos es óptimo? ¿En la asociación el número de pedidos de los requerimientos es óptimo? ¿En la asociación los pedidos se procesan adecuadamente? 	Siempre Casi siempre A veces Muy pocas veces Nunca	Técnica
	Eficacia en las entregas	Es la ratio entre el output real y el output estándar de los inventarios basado en la tasa en la que el stock es pedido. Una ineficacia en la entrega de los pedidos podría generar una disminución de las ventas y clientes (Torres y Chávez, 2014).	<ul style="list-style-type: none"> Numero de entregas oportunas Capacidad de respuesta de pedidos. Pedidos rechazados 	<ul style="list-style-type: none"> ¿En la asociación el número de entregas son oportunas? ¿En la asociación la capacidad de respuestas de pedidos es óptimo? ¿En la asociación se dan pedidos rechazados? 		Encuesta
	Rotación de inventarios	La rotación, en este contexto, expresa el número de veces que se han renovado las existencias (de un artículo, de una materia prima...) durante un período, normalmente un año (Escudero, 2005).	<ul style="list-style-type: none"> Rotación de materia prima Rotación de productos en proceso Rotación de productos terminados 	<ul style="list-style-type: none"> ¿En la asociación es intenso la rotación de materia prima? ¿En la asociación se observa con intensidad la rotación de productos en proceso? ¿En la asociación es intenso la rotación de productos terminados? 		Instrumento
	Adecuado control físico	El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que debe ser seguro y eficiente para esto tendrá que cumplir con ciertos requisitos como la fácil localización y un lugar de	<ul style="list-style-type: none"> Almacenamiento Especificaciones técnicas Manuales de control 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Es apropiado el almacenamiento de los productos de la asociación? ¿La asociación cumple con las especificaciones técnicas de los productos? ¿La asociación maneja adecuadamente los manuales de control? 		Cuestionario

		almacenamiento apropiado Editorial Elaerning S. L. (2018).			
--	--	---	--	--	--

RENTABILIDAD (Y)	Margen neto de utilidad	El concepto de utilidad, según el sentido tradicional, significa “satisfacción de un deseo”, y admite comparaciones interpersonales que pueden al menos ser sumadas al margen. Supone también que la utilidad se mide mediante algún procedimiento independiente de las elecciones que implican riesgo, postulando una capacidad para jerarquizar diferencias entre diversos niveles de satisfacción (Rawls, 1998).	<ul style="list-style-type: none"> • Utilidad neta • Costos variables • Costos fijos 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿En la asociación obtienen las utilidades netas óptimamente? • ¿El manejo de los costos variables son apropiados? • ¿Los costos fijos de la asociación se manejan adecuadamente? 	<p>Siempre</p> <p>Casi siempre</p> <p>A veces</p> <p>Muy pocas veces</p> <p>Nunca</p>	Cuestionario
	Ratios de rentabilidad neta sobre ventas	Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos centavos gana la empresa por cada nuevo sol vendido de la mercadería (Martínez, 2015).	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas netas • Gastos operacionales • Gastos financieros 	<ul style="list-style-type: none"> • 20. ¿Las ventas netas de la asociación son óptimas? • ¿El manejo de los gastos operacionales de la asociación son adecuados? • ¿Los gastos financieros en la asociación se gestionan adecuadamente? 		
	Ratios de rentabilidad del patrimonio	Es la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa. Conocida también como rentabilidad financiera, para los accionistas es el indicador más importante, pues les revela cómo será retribuida su aporte de capital (Martínez, 2015).	<ul style="list-style-type: none"> • Utilidades acumuladas • Reserva • Capital social 	<ul style="list-style-type: none"> • 23. ¿Las utilidades acumuladas se utiliza adecuadamente en la asociación? • ¿La reserva de la asociación se administra adecuadamente? • 25. ¿La capital social de la asociación se emplea adecuadamente? 		
	Ratios de rentabilidad de la inversión	Este indicador mide la eficacia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento (Martínez, 2015).	<ul style="list-style-type: none"> • Inversiones totales • VAN • TIR 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿En la asociación se gestiona apropiadamente las inversiones totales? • ¿Es óptimo el VAN de la asociación? • ¿Es óptimo el TIR de la asociación? 		

CAPITULO III

METODOLOGÍA

3.1 Método de Investigación

Bunge (1969, p. 26) lo define el método científico como un conjunto de pasos principales, los cuales se menciona a continuación: Descubrimiento del problema, enunciar preguntas, arbitrar conjeturas fundadas, derivar consecuencias lógicas para contrastarlas, arbitrar técnicas por la hipótesis, contrastar las técnicas para comprobar su relevancia, llevar a cabo la interpretación de los resultados, estimar la pretensión de verdad de las conjeturas y formular nuevos problemas.

En base a lo mencionado por Bunge, los métodos de investigación que más se adecuaron a la presente investigación correspondieron a. Los métodos que nos permitió demostrar los objetivos y las hipótesis correspondieron a: Inductivo, deductivo, análisis, síntesis.

3.2 Tipo de la Investigación

El tipo de investigación que mejor se adecuó a la presente investigación fue la aplicada. Esta consideración está dentro lo manifestado por Tam, Vera y

Oliveros (2008), quienes refieren que este tipo de investigación “tiene como objetivo crear nueva tecnología a partir de los conocimientos adquiridos a través de la investigación estratégica para determinar si éstos pueden ser útilmente aplicados con o sin mayor refinamiento para los propósitos definidos” (p.147).

3.3 Nivel de Investigación

Sánchez y Reyes (2006), quienes identifican “tres niveles o esquemas básicos de investigación (según la profundidad y objetivo) de investigación que pueden relacionarse a los tipos de investigación: descriptivo (p. 222). Debido a ello se optó por el nivel descriptivo, porque se describe y explica el comportamiento de cada una de las variables, así como la influencia entre ellas. Además, de medir en un solo momento y espacio estos comportamientos (transversal).

3.4 Diseño de Investigación

La investigación tendrá de diseño *no experimental*, se toma de referencia a Hernández (2014), manifiesta que el diseño de investigación, “se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema” (p. 23), con lo cual se analizará con certeza las hipótesis planteadas.

3.5 Población y Muestra

3.5.1. Población

Tamayo y Tamayo (1997), entiende define a “como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de población poseen una

característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p.180). por ello, la población informante fue 60 trabajadores de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.

3.5.2. Muestra

Según Tamayo y Tamayo (1997), la muestra “es el subgrupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (p.38). en ese sentido, en la presente investigación no se tuvo muestra, porque la población fue pequeña y finita de 60 trabajadores, por tanto, el procedimiento de recojo de datos fue en forma censal.

3.6 Fuentes de Información

Hernández (2013), cuando define fuentes de recojo de datos refiere que es un proceso de:

Elaborar un plan detallado de procedimientos que conducen a reunir datos con un propósito específico los cuales determinan: a) las fuentes de donde se toman los datos. b) la localización de las fuentes de donde se toman los datos.

b) medios o métodos por los que se recolectan los datos. c) las formas de análisis para analizar planteamientos de problemas (p. 43).

En consecuencia, para el recojo de datos e información de la presente investigación, se recurrió a las fuentes, tales como: Fuentes primarias, el cuestionario. Fuentes secundarias, revisión de textos actualizados, folletos, revistas actualizados relacionados con los variables del estudio, revisión de investigaciones(tesis), artículos científicos, entrevista a expertos, entre otros.

3.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.7.1. Técnicas de Recolección de Datos

La técnica que se utilizó es la encuesta, así, Chávez (s/f), considera que la técnica:

“La recolección de datos se refiere al proceso de obtención de información empírica que permita la medición de las variables en las unidades de análisis, a fin de obtener los datos necesarios para el estudio del problema o aspecto de la realidad social motivo de investigación” (p. 05).

3.7.2. Instrumentos de Recolección de Datos

Según Sabino (1992), define instrumento de recojo de datos como, “cualquier recurso de que se vale el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información” (p. 143).

Teniendo como referencia a la conceptualización anterior y la técnica considera como encuesta, el instrumento de recolección de datos en la presente investigación fue el cuestionario, siendo aplicado a los sujetos informantes.

3.8 Procedimiento de Recolección de Datos

Según Hernández (2013), el procedimiento de recolección de datos es: “el proceso de recolección de datos es la planificación de un instrumento de medición que cumpla con los requisitos técnicos para poder aplicarlo en la muestra de la

investigación” (p. 13). Teniendo estas consideraciones, los procedimientos de recolección son: Localización y fuentes, métodos para recolectar los datos, elección de instrumento para medir la realidad, variable de investigación, definición operacional de variables, población y muestra y recursos disponibles

3.9 Procesamiento de Datos

Según Sabino (1998), en la técnica de procesamiento y análisis de datos:

Finalizadas las tareas de recolección, el investigador quedará en posesión de un cierto número de datos, a partir de los cuales será posible sacar conclusiones generales que apunten a esclarecer el problema formulado en los inicios de la investigación. Pero esa masa de datos por sí sola, no nos dirá nada, no nos permitirá obtener ninguna síntesis de valor si previamente no ejercemos sobre ella una serie de actividades tendientes a organizarla, a poner orden en todo su conjunto. Estas acciones son las que integran el procesamiento de datos. (p. 129).

En el estudio, después de recojo de datos se sometieron a procesamientos en software estadísticas, tales como, Excel y SPSS, los datos para obtener las tablas y gráficos cuantitativos las cuales se explican cualitativamente, para demostrar los objetivos planteados en la investigación y así llegar a las conclusiones objetivas.

CAPITULO IV

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos

En el procesamiento y análisis de datos, éstas se ordenaron y clasificaron de acuerdo con los objetivos de la investigación y tal como aparecen en la tabla de operacionalización de variables, es decir, teniendo en cuenta la derivación de los indicadores, que son base de los ítems del cuestionario, de las dimensiones de cada una de las variables.

El proceso de análisis de datos se efectuó bajo enfoque cuantitativo, porque los resultados del instrumento de recojo de datos de tabuló en forma cuantitativa y en tablas estadísticas de frecuencia, las mismas que se analizaron e interpretaron para poder demostrar los objetivos de investigación.

La consolidación de los resultados del instrumento de recojo de datos se estructuran en tablas de doble y relacionado directamente los indicadores de cada variable en sentido de causa efecto, tal como se pueden apreciar en el siguiente punto.

4.2. Presentación de Resultados en Tablas y Gráficos

Tabla 1
Edad de los trabajadores

Edad	Total	%
25 a 44	12	20%
45 a 54	36	60%
55 a más	12	20%
TOTAL	60	100%

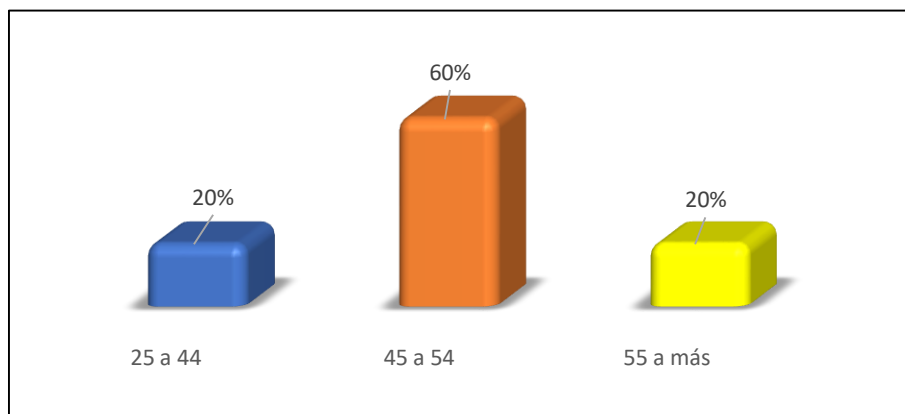


Figura: 1 *Edad de los trabajadores*
Fuente: Encuesta-Elaboración propia

Según la tabla 1 y figura 1, la distribución de edad de los trabajadores oscila entre 25 a 44 años en 20%, 44 a 54; 60%, 55 a más; 20%. Mostrándonos en mayor porcentaje de los productores están entre 45 - 54 años, edad ideal para la producción, porque este grupo estaría en la capacidad de producir a gran cantidad.

Tabla 2
Genero de los trabajadores

Género de los productores	Total	%
Masculino	45	75%
Femenino	15	25%
TOTAL	60	100%

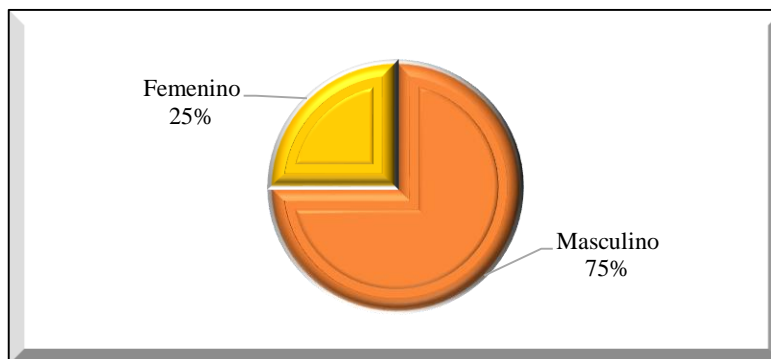


Figura 2. Genero de los trabajadores
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La distribución por sexo de los trabajadores refleja la tabla 2 y gráfico 2, donde se aprecia que 25% son de sexo femenino y 75% de sexo masculino. Esto refleja que existen más varones como fuerza laboral, siendo indicador importante y favorables para la producción del café, por el tipo de trabajo requerido en este tipo de actividad.

Tabla 3
Tiempo como trabajador

Tiempo como trabajador	Total	%
Jornada tiempo completa	35	58%
Jornada tiempo parcial	15	25%
Jornada parcial por horas	10	17%
TOTAL	60	100%

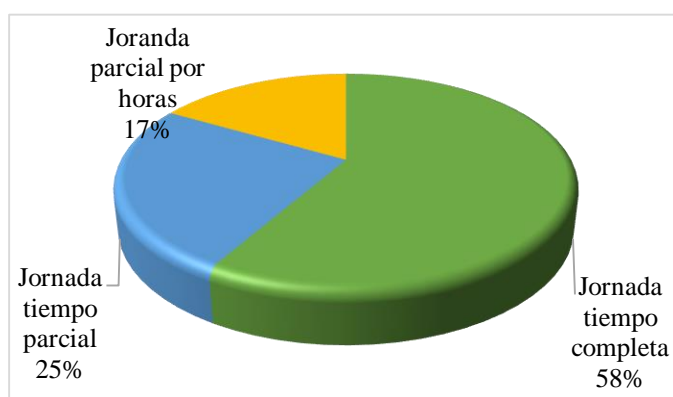


Figura 3: Tiempo como trabajador
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

De acuerdo la tabla 3 y figura 3, la distribución del tiempo como trabajador muestra que el 17% son jornada parcial por horas, 58% son jornada tiempo completo y el 25% de jornada. Mostrándonos en mayor porcentaje la jornada tiempo completo con un 58%, lo cual este grupo estaría en la capacidad de trabajar una jornada de tiempo completo lo cual beneficiaría a los cafetaleros.

Tabla 4
Nivel de educación

Nivel de educación	Total	%
Educación primaria	37	62%
Educación secundaria	18	30%
Educación superior	5	8%
TOTAL	60	100%

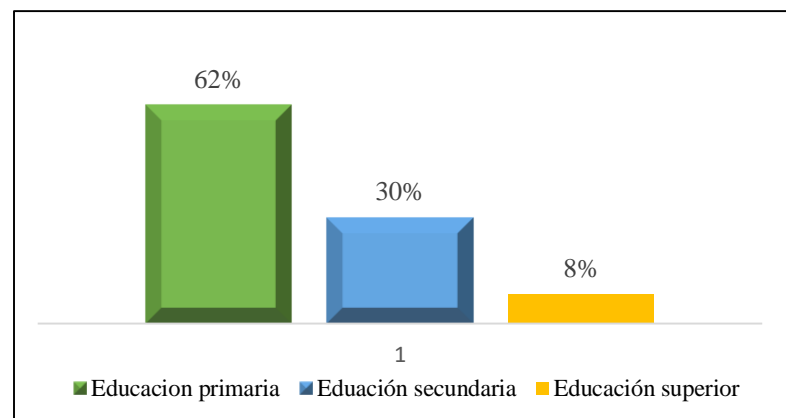


Figura 4: Nivel de educación de los trabajadores cafetaleros
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La distribución de nivel de educación de los trabajadores Asociación de Productores de Café, 62% educación primaria, 30% educación secundaria, 8% educación superior, resultado que indica pronunciadamente que el nivel educativo de 62%, de los productores cafetaleros es de nivel primaria, siendo uno de los obstáculos para el bajo capacitación y visión empresarial de estos productores.

Tabla 5
Cantidad de pedido de los requerimientos y utilidades netas

¿En la asociación la cantidad de pedidos de requerimientos es óptimo?	TOTAL	%	¿En la asociación obtienen las utilidades netas óptimamente?	TOTAL	%
Siempre	5	8%	Siempre	5	8%
Casi siempre	8	13%	Casi siempre	9	15%
A veces	16	27%	A veces	17	28%
Muy pocas veces	19	32%	Muy pocas veces	20	33%
Nunca	12	20%	Nunca	9	15%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

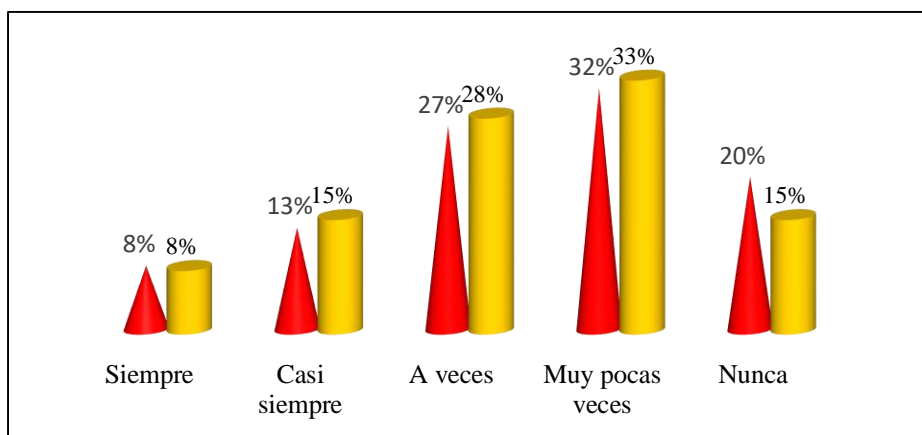


Figura 5. Cantidad de pedidos de los requerimientos y utilidades netas
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 05 y gráfico 5, refleja si las cantidades de pedidos son óptimos, al respecto respondieron la opción siempre en un 8%, casi siempre en un 13%, a veces 27%, muy pocas veces en un 32%, nunca en un 20%, siendo el mayor porcentaje 79% que perciben la gestión deficiente de cantidad de pedidos. Con respecto si a las utilidades netas son óptimas los resultados fueron; siempre 8%, casi siempre 15%, a veces 28%, muy pocas veces 33%, nunca 15%. Donde, 76% de respuestas reflejan que los niveles de utilidades netas no son satisfactorios.

Tabla 6
Número de pedidos y costos variables apropiados

¿En la asociación el número de pedidos de los requerimientos es óptimo?	TOTAL	%	¿El manejo de los costos variables son apropiados?	TOTAL	%
Siempre	7	12%	Siempre	4	7%
Casi siempre	8	13%	Casi siempre	9	15%
A veces	18	30%	A veces	17	28%
Muy pocas veces	22	37%	Muy pocas veces	21	35%
Nunca	5	8%	Nunca	9	15%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

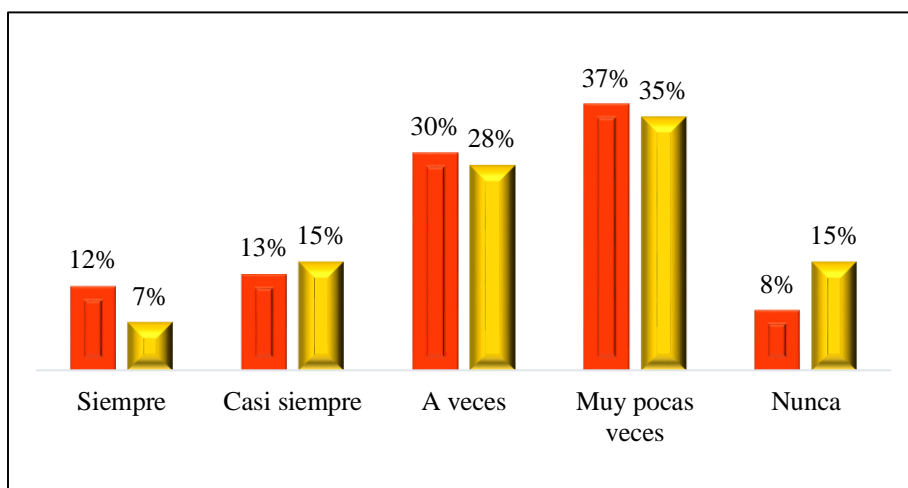


Figura 6: Número de pedidos y costos variables apropiados

Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 6 y gráfico 6, refleja la optimidad de los números de pedidos de los requerimientos, respondiéndose, siempre 12%, casi siempre 13%, a veces 30%, muy pocas veces 37%, nunca 8%, mostrando que 75% revela deficiente gestión de números pedidos de los requerimientos en la asociación. Con respecto si costos variables son apropiados y diferenciado de otros de tipos de costos, las respuestas fueron, siempre 7%, casi siempre 15%, a veces 28% muy pocas veces 35%, nunca 15%, revelando que 78% percibe dificultades en la gestión de costos variables en la asociación.

Tabla 7
Procesos de pedidos y manejo adecuado de costos

¿En la asociación los pedidos se procesan adecuadamente?	TOTAL	%	¿Los costos fijos de la asociación se manejan adecuadamente?	TOTAL	%
Siempre	8	13%	Siempre	5	8%
Casi siempre	10	17%	Casi siempre	12	20%
A veces	16	27%	A veces	19	32%
Muy pocas veces	16	27%	Muy pocas veces	16	27%
Nunca	10	17%	Nunca	8	13%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

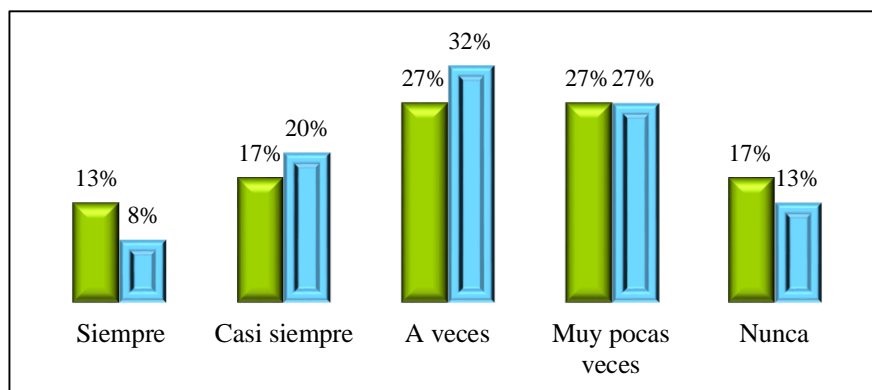


Figura 7: Procesos de pedidos y manejo adecuado de costos fijos

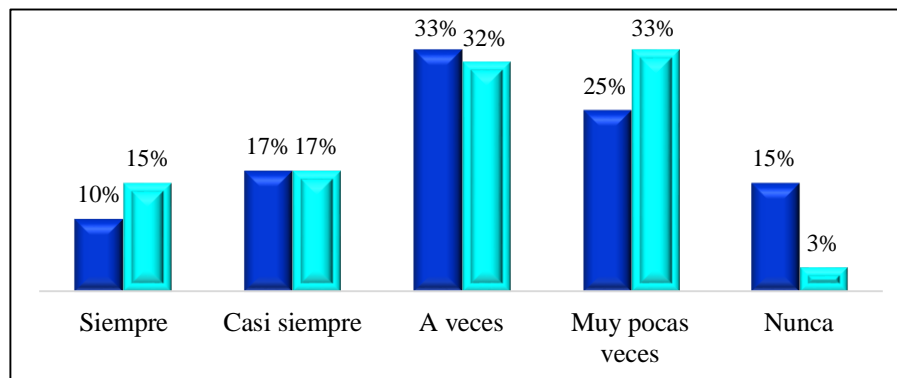
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 7 y gráfica 7, refleja si los procesos de pedidos en la asociación se manejan adecuadamente, las respuestas fueron, siempre 13%, casi siempre 17%, a veces 27%, muy pocas veces 27%, nunca 17%, siendo el porcentaje de 71% que perciben deficiencias en la gestión del proceso de pedidos de la asociación. Con respecto si se maneja adecuadamente los costos fijos en la asociación, las respuestas fueron, siempre 8%, casi siempre 20%, a veces 32%, muy pocas veces 27%, nunca 13%, siendo el 71% que observa deficiente manejo de costos fijos en la asociación.

Tabla 8

Número de entregas y ventas netas óptimas

¿En la asociación el número de entregas son oportunas?	TOTAL	%	¿Las ventas netas de la asociación son óptimas?	TOTAL	%
Siempre	6	10%	Siempre	9	15%
Casi siempre	10	17%	Casi siempre	10	17%
A veces	20	33%	A veces	19	32%
Muy pocas veces	15	25%	Muy pocas veces	20	33%
Nunca	9	15%	Nunca	2	3%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

**Figura 8:** Números de entregas y ventas netas óptimas**Fuente:** Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 8 y gráfico 8, refleja si el número de entregas de pedidos son oportunas en la asociación, respuesta de los encuestados, siempre 10%, casi siempre 17%, a veces 33%, muy pocas veces 25%, nunca 15%, se aprecia que 73% revela deficiencias en la gestión de número de pedidos de la asociación. Con respecto a la optimidad de las ventas netas en la asociación, los resultados fueron; siempre 15%, casi siempre 17%, a veces 32%, muy pocas veces 33%, nunca 3%, siendo el 68% de los encuestados que distingue falencias de gestión de ventas netas de la asociación.

Tabla 9
Capacidad de respuestas de pedidos y gastos operacionales

¿En la asociación la capacidad de respuestas de pedidos es óptimo?	TOTAL	%	¿El manejo de los gastos operacionales de la asociación son adecuados?	TOTAL	%
Siempre	5	8%	Siempre	7	12%
Casi siempre	8	13%	Casi siempre	11	18%
A veces	23	38%	A veces	21	35%
Muy pocas veces	15	25%	Muy pocas veces	15	25%
Nunca	9	15%	Nunca	6	10%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

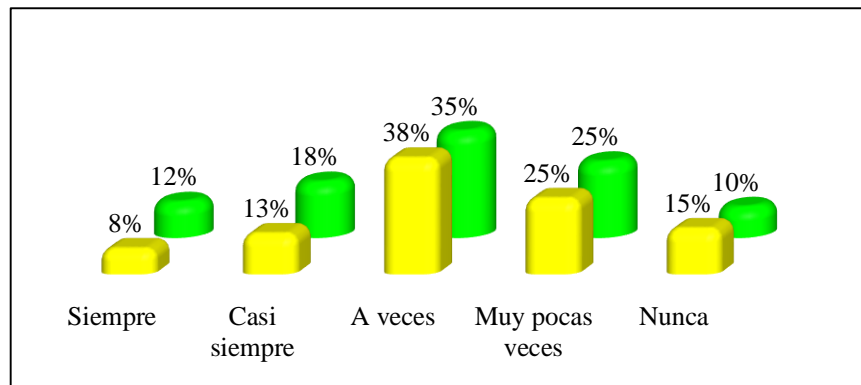


Figura 9: Capacidad de respuestas y gastos operacionales
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 9 y gráfica 9, refleja si la capacidad de respuesta a pedidos es óptima en la asociación, resultando las respuestas, siempre 8%, casi siempre 13%, a veces 38%, muy pocas veces 25%, nunca 15%, lo que indica que 78% de los encuestados perciben deficiencias en la gestión de la capacidad de respuesta de pedidos en la asociación. Con respecto, si se maneja óptimamente los gastos operacionales de la asociación, los resultados fueron; siempre 12%, casi siempre 18%, a veces 35%, muy pocas veces 25%, nunca 10%, apreciando que 70% de respuestas manifiesta falencias en la gestión de gastos operacionales de la asociación.

Tabla 10
Pedidos rechazados y gastos financieros

¿En la asociación se dan pedidos rechazados?	TOTAL	%	¿Los gastos financieros en la asociación se gestionan adecuadamente?	TOTAL	%
Siempre	22	37%	Siempre	5	8%
Casi siempre	18	30%	Casi siempre	14	23%
A veces	9	15%	A veces	16	27%
Muy pocas veces	8	13%	Muy pocas veces	19	32%
Nunca	3	5%	Nunca	6	10%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

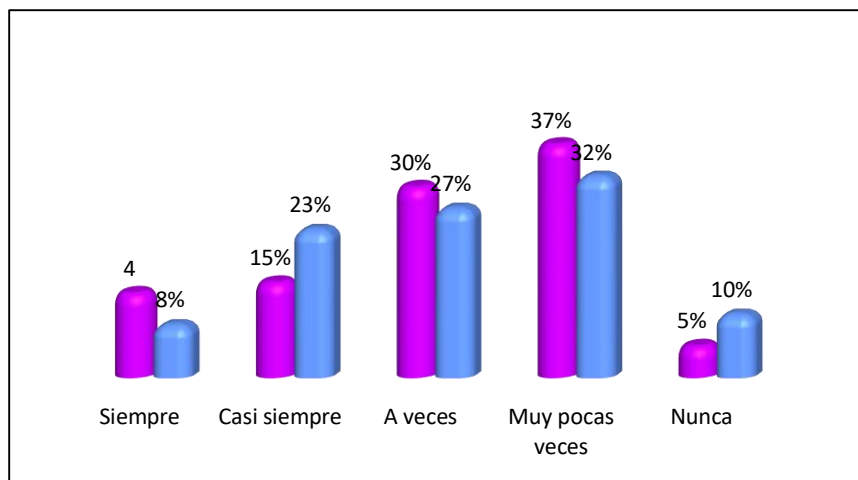


Figura 10: Pedidos rechazados y gastos financieros
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 10 y gráfica 10, refleja la cantidad de pedidos rechazados en la asociación, dando como resultado; siempre 37%, casi siempre 30%, a veces 15%, muy pocas veces 15% y nunca 5%, como se puede apreciar, para 35% de los encuestados los pedidos son rechazados por los consumidores o clientes. Con respecto a la optimidad de los gastos financieros en la asociación, las respuestas fueron, siempre 8%, casi siempre 23%, a veces 27%, muy pocas veces 32%, nunca 10%, siendo 69% que revela falencias en la optimidad de los gastos financieros en la asociación.

Tabla 11

<i>Rotación de materiales y utilidades acumuladas</i>					
¿En la asociación es intenso la rotación de materia prima?	TOTAL	%	¿Las utilidades acumuladas se utiliza adecuadamente en la asociación?	TOTAL	%
Siempre	7	12%	Siempre	6	10%
Casi siempre	9	15%	Casi siempre	10	17%
A veces	21	35%	A veces	16	27%
Muy pocas veces	13	22%	Muy pocas veces	22	37%
Nunca	10	17%	Nunca	6	10%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

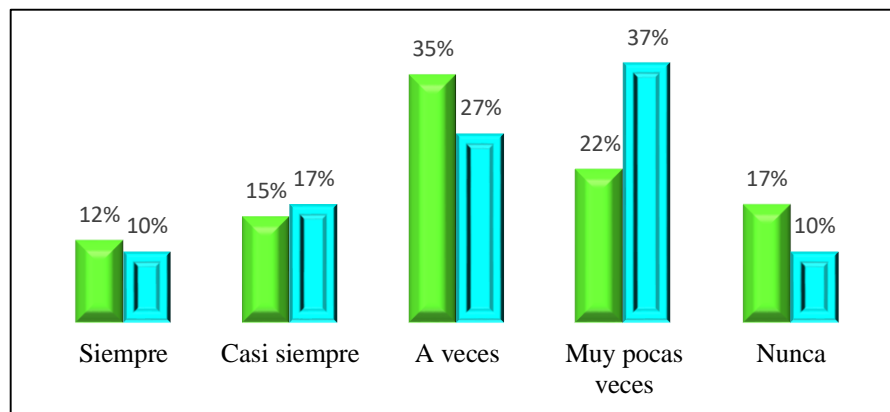


Figura 11: Intensa rotación de materia y utilidades acumuladas
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 11 y gráfica 11, refleja la calidad y cantidad óptima de rotación de materias primas en la asociación, las respuestas fueron, siempre 12%, casi siempre 15%, a veces 35%, muy pocas veces 22%, nunca 17%, siendo 74% que indican deficiencias en la rotación de materias primas de la asociación. Con respecto a la optimidad de las utilidades acumuladas en la asociación, los resultados fueron: siempre 10%, casi siempre 17%, a veces 27%, muy pocas veces 37%, nunca 10%, siendo 74% indican deficiencias en las utilidades acumuladas.

Tabla 12

Rotación de productos en proceso y administración adecuada

¿En la asociación es intensa la rotación de productos en proceso?	TOTAL	%	¿La reserva de la asociación se administra adecuadamente?	TOTAL	%
Siempre	7	12%	Siempre	6	10%
Casi siempre	10	17%	Casi siempre	8	13%
A veces	17	28%	A veces	19	32%
Muy pocas veces	19	32%	Muy pocas veces	18	30%
Nunca	7	12%	Nunca	9	15%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

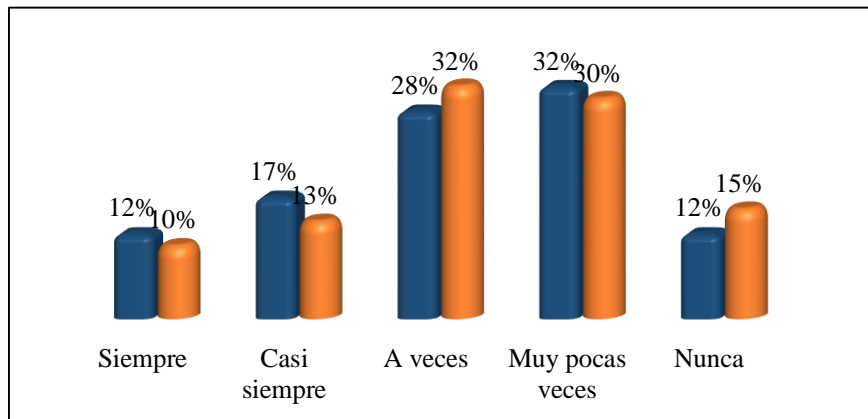


Figura 12: Intensidad de rotación de productos en proceso y administración adecuada de reservas

Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 12 y gráfica 12, refleja la intensidad de rotación de productos en procesos dando como resultado; siempre 12%, casi siempre 17%, a veces 28%, muy pocas veces 32%, nunca 12%, siendo 72% lo que indica que hay deficiencias en la rotación de productos en procesos de la asociación. Con respecto, a la administración adecuada de las reservas de la asociación, las respuestas fueron, siempre 10%, casi siempre 13%, a veces 32%, muy pocas veces 30%, nunca 15%, siendo 77% lo que nos indica que igualmente no se gestiona convenientemente las reservas de la asociación.

Tabla 13
Intensa rotación y capital social

¿En la asociación es intenso la rotación de productos terminados?	TOTAL	%	¿La capital social de la asociación se emplea adecuadamente? Premios	TOTAL	%
Siempre	9	15%	Siempre	6	10%
Casi siempre	9	15%	Casi siempre	10	17%
A veces	19	32%	A veces	27	45%
Muy pocas veces	15	25%	Muy pocas veces	12	20%
Nunca	8	13%	Nunca	5	8%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

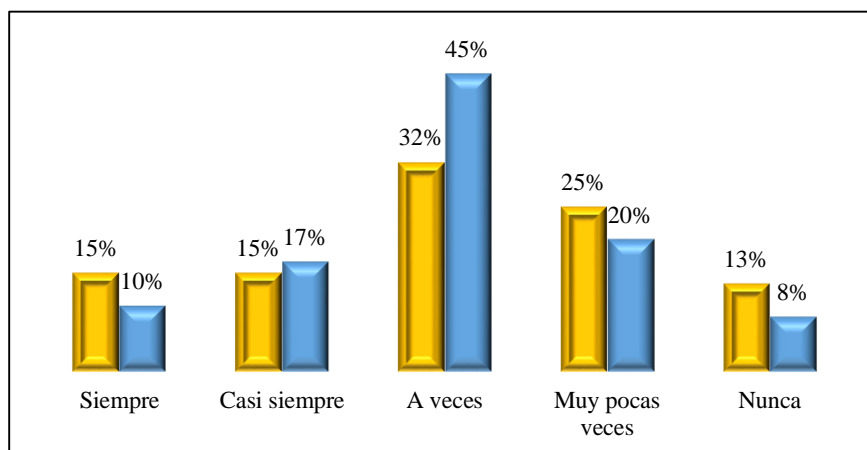


Figura 13: *Intensa rotación de productos terminados y capital social.*
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 13 y gráfica 13, refleja si es intensa la rotación de productos terminados en la asociación, siendo los resultados, siempre 15%, casi siempre 15%, a veces 32%, muy pocas veces 25%, nunca 13%, siendo 70 que indican falencias en la gestión de rotación de productos terminados en la asociación. Con respecto al capital social de la asociación los resultados fueron; siempre 10%, casi siempre 17%, a veces 45%, muy pocas veces 20%, nunca 8%, siendo 73% que manifiestan inadecuado uso de capital social en la asociación.

Tabla 14
Almacenamiento de los productos y gestión adecuada en inversiones

¿Es apropiado el almacenamiento de los productos de la asociación?	TOTAL	%	¿En la asociación se gestiona apropiadamente las inversiones totales?	TOTAL	%
Siempre	7	12%	Siempre	8	13%
Casi siempre	12	20%	Casi siempre	10	17%
A veces	20	33%	A veces	25	42%
Muy pocas veces	16	27%	Muy pocas veces	13	22%
Nunca	5	8%	Nunca	4	7%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

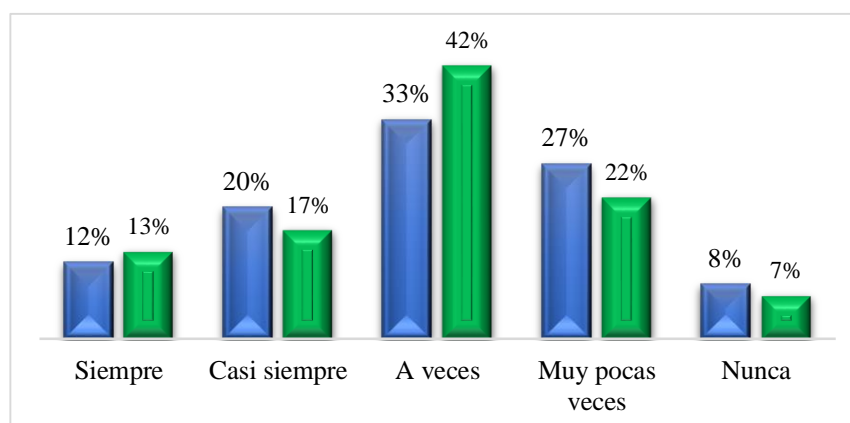


Figura 14: Almacenamiento de los productos y gestión adecuada en inversiones
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 14 y gráfica 14, refleja si el almacenamiento de productos de la asociación es apropiado, los encuestados manifestaron, siempre 12%, casi siempre 20%, a veces 33%, muy pocas veces 27%, nunca 8%. Al respecto, 68% indica deficiencias en el almacenamiento de productos terminados en esta asociación. Con respecto, si se gestiona adecuadamente las inversiones totales de la asociación, las respuestas fueron, siempre 13%, casi siempre 17%, a veces 42%, muy pocas veces 27%, nunca 7%, siendo el 76% de los encuestados que indica defectuosa gestión de inversiones en esta asociación.

Tabla 15
Especificaciones técnicas de los productos y VAN

¿La asociación cumple con las especificaciones técnicas de los productos?	TOTAL	%	¿Es optimo el VAN de la asociación?	TOTAL	%
Siempre	6	10%	Siempre	3	5%
Casi siempre	8	13%	Casi siempre	9	15%
A veces	23	38%	A veces	14	23%
Muy pocas veces	22	37%	Muy pocas veces	24	40%
Nunca	1	2%	Nunca	10	17%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

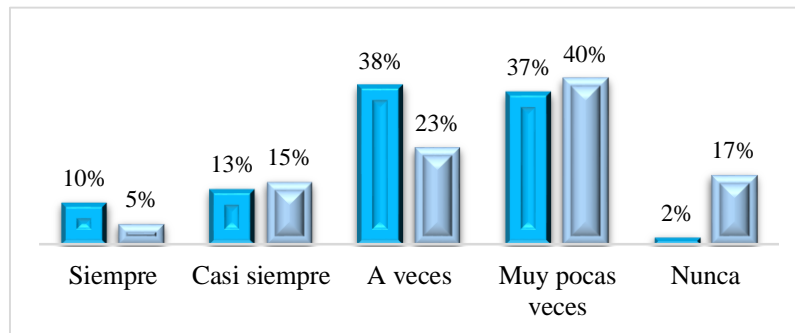


Figura 15: Especificaciones técnicas de los productos y VAN
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 15 y gráfica 15, refleja si las especificaciones técnicas de los productos de la asociación son de calidad. Al respecto, las respuestas fueron, siempre 10%, casi siempre 13%, a veces 38%, muy pocas veces 37%, nunca 2%, siendo 77% de los encuestados que revelan deficiencias en las especificaciones de los productos de la asociación. Con respecto, si el VAN de la asociación es óptimo, los resultados fueron, siempre 5%, casi siempre 15%, a veces 23%, muy pocas veces 40%, nunca 17%, siendo el 80% de los encuestados que indican falencias de VAN de la asociación.

Tabla 16
Manejo de los manuales de control y TIR

¿La asociación maneja adecuadamente los manuales de control?	TOTAL	%	¿Es óptimo el TIR de la asociación?	TOTAL	%
Siempre	8	13%	Siempre	9	15%
Casi siempre	14	23%	Casi siempre	12	20%
A veces	19	32%	A veces	16	27%
Muy pocas veces	13	22%	Muy pocas veces	17	28%
Nunca	6	10%	Nunca	6	10%
TOTAL	60	100%	TOTAL	60	100%

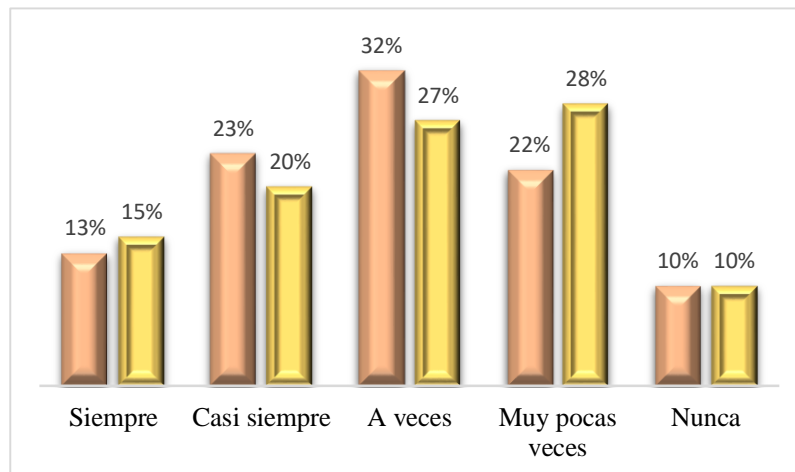


Figura 16: Manejo de los manuales de control y TIR
Fuente: Encuesta-Elaboración Propia

La tabla 16 y gráfica 16, refleja si existe y se maneja adecuadamente los manuales de control de las actividades empresariales, las respuestas fueron, siempre 13%, casi siempre 23%, a veces 32%, muy pocas veces 22%, nunca 10%, siendo el 64% que perciben falencias de sistemas y herramientas de control de gestión administrativa en la asociación. Por otro lado, si TIR de la asociación reflejan resultados positivos, los encuestados respondieron, siempre 15%, casi siempre 20%, a veces 27%, muy pocas veces 28%, nunca 10%, reflejando que, para 65% de los encuestados el TIR de la asociación no son los más apropiados.

4.3 Discusión de Resultados

4.3.1 El proceso de pedido y margen neto de utilidad.

Entre las principales deficiencias que se perciben, tal como muestran los cuadros y gráficos analizados e interpretados en esta asociación, resaltan los siguientes: abastecerse de sus requerimientos sin tener claramente identificados y sus exigencias de sus clientes, pensar que la optimización solo debe hacerse en la producción, pensar que la optimización en cuestión interna de la empresa, pensar que manejar bien los costos en optimizar la actividad empresarial y no en forma de cadena de suministros, creer que se puede optimizar sin procedimientos y políticas establecidas, se percibe inadecuado procesos de abastecimiento, inadecuado gestión de información de acciones de logístico, se observa incorrecta distribución de planta, inadecuados ambientes de almacenamiento, manejo manual de datos, entre otras falencias.

Esta conclusión coincide con lo manifestado por Espinoza (2016) en la tesis: Implementación de mejora en la gestión de compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos, cuyas conclusiones fueron:

Se ha podido determinar que los principales problemas con los que este tipo de empresas se enfrentan tienen que ver en su gran mayoría con la deficiente gestión compras: como sobrecostos en los productos, sobrecostos en las horas del personal, pérdida de tiempo en los procesos, baja productividad y disminución en la demanda de clientes atendida. Es así que el presente trabajo de investigación fue realizado al área de compras, pudiendo determinar que un diagnóstico y propuesta de mejora para la gestión compra tiene un impacto positivo en la productividad de la empresa. También se ha concluido que la implementación de herramientas tecnológicas y de técnicas especializadas en la gestión compras han sido capaces de generar valor a la empresa.

Situación descrita que afecta al margen neto de utilidad, porque la asociación simplemente no puede incrementar el precio de sus productos porque el mercado no

permite, no determinan los productos que deben tener mayores márgenes de rentabilidad, falta fortalecer el posicionamiento de la marca, tampoco es una marca exclusiva, falta reducir recursos y personas innecesarias, se observa acciones y funciones de duplicidad, falta programas de reducción de costos, falta implementar tecnologías y herramientas para generar productividad. Estas falencias de la asociación no están acordes a lo que manifiestan por Hoz, Ferre y otros (2008):

En el área de finanzas, las empresas utilizan indicadores para el estudio de la información contenida en los estados financieros básicos, pero en especial para medir la rentabilidad empresarial, la cual representa uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. 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 los ingresos, el activo total o el capital contable. Se trata de un índice considerado por muchos como herramienta importante de medición del éxito de una empresa, en referencia a las utilidades sobre las ventas.

4.3.2 La eficacia en las entregas y ratios de rentabilidad neta sobre ventas.

Los datos analizados nos muestran falencias en el proceso de entrega de los productos de la asociación a sus consumidores o clientes, porque no hay una buena gestión y optimización de las rutas y tiempos de entrega, no se ha encontrado una buena programación y agendamiento de las acciones de entrega de productos dificultando el flujo de distribución y agudizado por exceso y desordenado sistema de información. Es más, no cuentan con programas de reducción de incertidumbres e insatisfacción de sus clientes, tampoco con acciones de seguimiento y éxito de las entregas. Situación que demuestra que carecen de estrategias adecuadas de sistema de entrega y no estaría, por ejemplo, implementado lo que manifiestan León y Torre (2016):

Se demuestra que con la distribución ABC se mejora la gestión de almacenes e inventario a su vez mejoramos la distribución de espacio, necesidades de requerimiento de compra y priorización de los stocks de seguridad.

A través del control físico de inventario basado en ABC se determina la cantidad de SKU a inventariar por día. - El determinar la política de inventario más adecuada para la empresa permite gestionar de manera óptima los inventarios, garantiza la disponibilidad de stock para no presentar pérdidas económicas por PT o MP, esto se logra a través de la aplicación de los sistemas P y Q.

Estas dificultades repercuten directamente en la baja rentabilidad sobre ventas de la asociación, por las siguientes razones: como ya mencionamos, hay problemas en ventas brutas, por tanto, en los aspectos monetarios también, así como en el cálculo de costos de ventas, porque a partir de la eficiencia de estos aspectos se podría obtener utilidades de nivel satisfacción de utilidades sobre ventas. Resultado que coincide con los manifestado por, Vergara (2012), quien resalta como conclusión:

Los factores que determinan la rentabilidad de las Mypes del Distrito de Rupa Rupa tiene mayor predominancia el factor endógeno al final se ven reflejado en las utilidades; el factor exógeno va a influenciar en menor proporción en las decisiones de las personas que dirigen de acuerdo al comportamiento del entorno. Existe un alto porcentaje de Mypes comerciales que son conducidos por personas que tienen una baja preparación para asumir la conducción de una empresa comercial, los grados de instrucción primaria y analfabeto alcanzaron un 13% y e] 52% de las personas que dirigen las empresas en el Distrito de Rupa Rupa cuentan con una educación secundaria concluida; _por lo mismo que no tienen un nivel académico superior el cual conlleva a una deficiente conducción empresarial. Los costos operativos han sufrido un incremento de 3.96 %, con relación año 2008 debido a que las Mypes comerciales asumieron proyecciones de un mayor incremento en sus ventas sin tener en cuenta el impacto de algunas variables exógenas en la rentabilidad. La rentabilidad de las Mypes comerciales en promedio se vieron afectadas en el año 2009 su rentabilidad sobre sus activos disminuyo un 4% al año

anterior, la rentabilidad sobre la inversión disminuyo 4% y la rentabilidad sobre las ventas una disminución de 1.17% en el año 2009, esto se debe al impacto de las variables exógenas que pudieron ser controladas por nuestras economías a pesar de algunas medidas anti cíclicas de corto plazo implementadas por el gobierno.

4.3.3 La rotación de inventarios y ratios de rentabilidad del patrimonio.

Entre los problemas que arroja el análisis de datos, con respecto a la rotación de inventarios, resaltan los siguientes: desorden en la ubicación de existencias implicando tiempos mayores para ubicarlos y distribuirlos adecuadamente, espacios muy reducidos lo que origina apilamiento desordenado, falta de técnicas de PEPS, UEPS u otra en el flujo de internamiento y salida de inventarios, exceso escaso almacenamiento sin relación directa con flujo de pedido del mercado y satisfacción del cliente, el registro y flujo de información no es óptimo; en mucho casos por ello existen productos en caducidad u obsolescencia, falta de integración de los diferentes procesos del sistema logístico, falta de cálculo de costos de manejo de inventarios y personal de almacén no necesariamente especializada. Frente a esta situación, existen muchas herramientas para superarlas, tal como menciona Suárez Cárdenas (2017):

Mediante la aplicación de las fórmulas de la ratio de rotación de inventario se pudo identificar aquellos productos que rotan de forma rápida y lenta, que posee la empresa Comercial Roxana Villacis S.A. Roxvill. Definiendo así que ciertos inventarios toman demasiado tiempo en renovarse en el año y otros su rotación en muy rápida lo cual provoca una escasez de producto, para lo cual se deberá solicitar la reposición del inventario en el tiempo establecido por la empresa.

Se determinó la valoración de los inventarios y la incidencia de los mismos en el flujo de efectivo. Determinando que mediante este registro los inventarios estarán actualizados y en cualquier momento que se requiera saber sus saldos se obtendrá la información.

Se estableció un método de registro de inventarios, el cual contribuyó a la rotación correcta de los mismos.

Los problemas apreciados en la rotación de inventarios tienen implicancia directa en la rentabilidad del patrimonio, pues no permite identificar adecuadamente la rentabilidad que esperan los asociados que invierten en organización, todo ello inclusive son tomar en cuenta los gastos financieros el pago de los impuestos.

Igualmente, el **ROE** (rentabilidad sobre recursos propios) no es adecuadamente determinado, dificultando valorar la rentabilidad del capital o el rendimiento que esperan los asociados sobre los fondos que invierten en la asociación.

Esta apreciación, por ejemplo, coincide con la valoración que deben tener cualquier empresa con respecto a niveles de rentabilidad, tal como menciona Vergara (2014) en el sentido de:

Los tipos de rentabilidad en las MYPE comerciales rubro de librerías de la ciudad de Piura son económica y financiera. Según la mayoría de los encuestados consideran que la rentabilidad de su MYPE es la Económica, ya que como todo negocio necesitan generar ingresos que les permitan mantenerse y desarrollarse, es por ello que el obtener dicha rentabilidad les permitiría ser competitivos en el mercado que participan. Los factores de rentabilidad en las MYPE comerciales rubro de librerías de la ciudad de Piura son intensidad de la inversión, productividad, participación de mercado, desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores, calidad de producto/servicio, tasa de crecimiento del mercado, integración vertical y costos operativos.

Los tipos de rentabilidad en las MYPE comerciales rubro de librerías de la ciudad de Piura son económica y financiera. Según la mayoría de los encuestados consideran que la rentabilidad de su MYPE es la Económica, ya que como todo negocio necesitan generar ingresos que les permitan mantenerse y desarrollarse, es por ello que el obtener dicha rentabilidad les

permitiría ser competitivos en el mercado que participan. Los factores de rentabilidad en las MYPE comerciales rubro de librerías de la ciudad de Piura son intensidad de la inversión, productividad, participación de mercado, desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores, calidad de producto/servicio, tasa de crecimiento del mercado, integración vertical y costos operativos. Según la mayoría de los encuestados el factor que es más relevante en sus negocios es la Calidad de producto y/o servicio, ya que la población estudiada considera que eso es la carta de presentación en sus MYPE.

4.3.4 Control físico y ratios de rentabilidad de la inversión

En caso de control físico en la asociación, resaltan las siguientes falencias:

1. Mal manejo de fechas de pedidos y reorden de respuesta a los proveedores, es decir, no está programado los tiempos de reabastecimiento de sus proveedores.
2. Los productos no tienen código, secundado por muchos productos de poco volumen en rotación, sin que resalte un producto que genere mayor valor a la asociación.
3. Se está “administrando” a todos los productos con los mismos procedimientos, sin preocuparse en diferenciar que les permitiría establecer y conocer metas de ventas reales.
4. Les falta calcular adecuadamente la demanda esperada, por ello en muchos casos se origina desabastecimiento o cobre exceso de inventarios generando sobre costos a la asociación.
5. También les falta la automatización de las actividades principales de la asociación.

Este discernimiento coincide con lo manifestado por Chávez (2016), quien manifiesta que:

Los procesos que se realizan se hacen de manera empírica en cuanto a la compra, venta y todo lo relacionado al bodegaje de la mercadería; la

contabilidad es realizada con valores que no están actualizados o que no han sido revisados y no aplican con fidelidad lo señalado por la norma contable que indica el tratamiento de la cuenta existencias; existe una mala distribución de funciones cargando varias actividades a un mismo trabajador; los procesos tardan en llevarse a cabo, debido a que todo se realiza sin un sistema contable que agilice los procesos. La ausencia de políticas para el control causa un desorden en el manejo de la mercadería, aunque es fácil acostumbrarse a llevar procesos que no encaminan a ningún fin. Las políticas de control han sido elaboradas en base a las deficiencias en los procedimientos respecto al inventario y tratando así que exista una confianza y seguridad en los resultados.

En la misma perspectiva, Sánchez (2015), concluía indicando:

Una vez realizado el estudio de la empresa, se determinó que no existe un adecuado control de sus inventarios, lo que impide que los Estados Financieros sean razonables, y el gerente no pueda tomar decisiones acertadas para mejorar sus resultados económicos } Dentro de la empresa no se han fijado políticas, para el control de inventarios las mismas que ayudarían a aplicar procedimientos adecuados para el control de inventarios. } Existe un inapropiado manejo del sistema de compras de inventario, no se utilizan cotizaciones ni órdenes de compra.

El personal de la empresa no está capacitado, en cuanto a las normas y políticas vigentes para el respectivo control de inventarios

Otro problema relevante en la asociación es el desconocimiento de los niveles de rentabilidad real, porque no se viene manejando bien el mercado, es decir, no está bien segmentada, venden por vender de acuerdo a como se presenten los clientes, se desconoce el tamaño de mercado y su influencia como perspectiva de crecimiento.

La asociación está más concentrada en la venta del producto que buscando argumentos, historias, contactos, relaciones, explicaciones, etc. que son base antes

de lanzar los productos al mercado. En esta perspectiva, desconocen su mercado potencial, más aún su nicho de mercado, lo que no les permite gestionar adecuadamente ni la parte interna menos la parte externa de la empresa.

Es así como, estas consideraciones descrita armoniza con lo manifestado por Vergara (2012), quién manifiesta lo siguiente:

Deben desarrollarse programas y planes de capacitación orientados a mejorar las capacidades de las personas que están asumiendo la responsabilidad en la conducción de las Mypes comerciales, estos programas deben estar orientados a las áreas de gestión empresarial, finanzas, ventas, etc. 2. Las decisiones de inversión y financiamiento deben de tomarse en base a perspectivas y/o objetivos estratégicos empresariales y no deben basarse en supuestos indicios que provienen del sentido común de las personas estas decisiones deben de reunir tanta información externa que se van a constituir en los influenciadores de cuanto invertir, porque invertir y donde invertir. 3. Si se tiene en cuenta que la mayor parte de las empresas financian recursos para capital de trabajo; la determinación de la cantidad de estos recursos debe de basarse en políticas de inventario de mercancías, políticas de crédito, políticas de stock y políticas de compra a proveedores. 4. la nueva economía exige una rápida adaptación a los cambios. estos se producen con mucha rapidez y por lo tanto debemos estar preparados para poder crecer en la medida que nuestras propias posibilidades, para esto se hace necesario evaluar permanentemente el comportamiento de los indicadores financieros requiriéndose dicha información en forma periódica y tener la capacidad de interpretar dichos resultados financieros a través de los indicadores que nos puedan proporcionar el balance y el estado de ganancias de estado de perdida. 5. Las empresas comerciales deben de proponerse una tasa de crecimiento para tal efecto es necesario que no se pierda el control de los costos y se evalúe el impacto de la deuda en la rentabilidad de la empresa. Por lo que es necesario que toda propuesta de crecimiento empresarial debe de estar alineado a objetivos empresariales viables.

CONCLUSIONES

El objetivo que orientó a la presente investigación fue determinar que la gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho. Empleamos la técnica de la encuesta con el correspondiente cuestionario como instrumento de recojo de datos e informaciones requeridas para el desarrollo de la presente investigación. El instrumento se aplicó a los trabajadores de la institución investigada, arribándose a las siguientes conclusiones:

1. Queda demostrado que las deficiencias en la gestión del proceso de pedido influyen en limitados márgenes netos de rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, quedando demostrado, los problemas, objetivos e hipótesis específicas 1 y el marco teórico.
2. Queda demostrado que la ineficacia en la entrega de pedidos influye en limitados niveles de rentabilidad neta sobre ventas de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, quedando demostrado, los problemas, objetivos e hipótesis específicas 2 y el marco teórico.
3. Queda demostrado que la ineficacia en la entrega de pedidos influye en limitados niveles de rentabilidad neta sobre ventas de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, quedando demostrado, los problemas, objetivos e hipótesis específicas 3 y el marco teórico.
4. Queda demostrado que la ineficacia rotación de inventarios influye en limitados niveles de rentabilidad del patrimonio de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, quedando demostrado, los problemas, objetivos e hipótesis específicas 4 y el marco teórico.
5. Queda demostrado que el inadecuado control físico de inventario influye en limitados niveles de rentabilidad de la inversión de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, quedando demostrado, los problemas, objetivos e hipótesis específicas 5 y el marco teórico.

RECOMENDACIONES

A partir de las conclusiones arriba mencionadas como resultados de la investigación, referido a la gestión de inventario y la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, quedando como perspectiva investigaciones más interesantes sobre estos de gestión empresarial, como sinónimo de competitividad.

Recomendaciones específicas:

1. Impulsar estudios sobre la gestión del proceso de pedido para mejorar los márgenes netos de rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.
2. Promover estudio en estrategias de entrega de pedidos para mejorar los niveles de rentabilidad neta sobre ventas de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.
3. Fomentar estudio para eficiente entrega de pedidos que mejoren los niveles de rentabilidad neta sobre ventas de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.
4. Impulsar estudio sobre rotación de inventarios para mejorar los niveles de rentabilidad patrimonial de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.
5. Promover estudio sobre control físico organizacional para mejorar la rentabilidad de la inversión de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

TEXTOS

- Acevedo, A. (2009). <http://www.monografias.com/trabajos15/inventario/inventario.shtml>.
- Aching, C. (2006). Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia.
<http://carlosvuam.com/edicionXIX/wpcontent/uploads/2011/11/RATIOSFINANCIEROSYMATHEMATICAS.pdf>.
- Álvarez, R., J.A. (2010). Evaluación agregada: una innovación en la gestión de inventarios en una empresa de alimentos de consumo masivo. Artículo científico). Arequipa. Perú.
- Apaza, M. (2004). Evaluación de Rentabilidad Económica. Editora y distribuidora S.R.L. Perú.
- Baca, G. (1987). Evolución de Proyectos. Edit. McGraw-Hill. México.
- Ballou, H., R. (2004). Logística. Administración de la cadena de suministro. 5ta edición. Edit. Prentice Hall. México.
- Bonmatí, M. J. (2014). Rentabilidad y apalancamiento financiero. Artículo práctico contable.
- Bunge, M. (1969). La Investigación Científica. Ed. Ariel, Barcelona.
- Chávez, D.P (s/f) Conceptos y Técnicas de Recolección de Datos en la Investigación Jurídico Social Artículo académico).
[tts://www.unifr.ch/ddp1/derechopenal/articulos/a_20080521_56.pdf](https://www.unifr.ch/ddp1/derechopenal/articulos/a_20080521_56.pdf)
- Chiavenato, I. (2004). Introducción a la Teoría General de la Administración. Séptima Edición. McGraw-Hill Interamericana.
- Da Silva, R. (2002). Teorías de la Administración. International Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Dess, G.; Lumpkin, G. (2003). Dirección estratégica. McGraw Hill. España.
- Escudero, M. (2005). Políticas de gestión de Stock. 2ª reimpresión, 1ª edición. International Thomson Editores Spain Paraninfo S.A. Madrid = España.
- García, S, O. L. (2009). Fundamentos de Administración Financiera: Fundamentos y Aplicaciones. Prensa Moderna Impresores S.a. Ed.3.
- Gitman, L. (1992). Fundamentos de Administración Financiera. Edit. Harla S.A. México.
- Guiltinan, J. y Gordon, P. (1984). Administración de Mercado, Estrategias y Programas. edit. McGraw-Hill, México

- Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. (8ª ed.). Edit. McGRAW-HILL. México.
- Krajewski, L. (2008). Administración de Operaciones. Editorial Pearson Educación. México.
- Lizcano y Castelló (2004). Productividad base de la competitividad. Editorial Limusa, s.a. de c. v. grupo noriega editores. México.
- Martínez, A. (2015). Ratios financieros1. Fuente: (Blog). Actualidad Empresarial N.º 336 – Primera Quincena de octubre 2015,
http://aempresarial.com/servicios/revista/336_9_ECQEIWHCPBRBKXJFTCQDFRO
- Nahmias (2007). Análisis de la producción y las operaciones. Editorial McGraw-Hill.
- Editorial Elaerning S. L. (2018). Gestión de Bodegas en restauración. IC. Editorial. España.
- Rawls, J. (1998). Debate sobre el liberalismo político, Edit. Paidós Ibérica. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Sabino, C. (1992). El proceso de investigación, Editorial. Panoa, Caracas, Venezuela.
- Sabino, C. (1998). El proceso de investigación. 4ª Edición. Bogotá: Edit. Panamericana. La ciencia, su método y su filosofía. 5ª Edición. Bogotá: Panamericana.
- Sánchez Carlessi H. y Reyes Meza C. (2006). Metodología y diseños en Investigación Científica. Edit. Visión Universitaria. Lima – Perú. pp.222,
- Sánchez, A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. (Revista) Vol XXIV, n. 78.
- Sánchez, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. <Http://www.5campus.com/lección/aparenta>).
- Tamayo y Tamayo, M. (1997). El Proceso de la Investigación científica. Editorial Limusa S.A. México.

TESIS GRAFÍAS

- Albújar, A., M. J. y Huamán, I., S. (2014). Tesis: Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la Empresa Agro Macathon S. A. C. Universidad Autónoma del Perú.
- Cubas, G., M. J. (2016). Tesis: El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Artceramics Imagen S.A.C., 2015. Universidad César Vallejo. Perú.

- Espinoza, A., E. J. (2016). Tesis: Implementación de mejora en la gestión compras para incrementar la productividad en un concesionario de alimentos. Lima Perú.
- Instituto Nacional de Contadores Públicos (2012). Principales Indicadores financieros y de Gestión. Revista publicada en: <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- Layme, M., E. S. (2015). Tesis: Evaluación de los componentes del sistema de control interno y sus efectos en la gestión de la Subgerencia de personal y bienestar social de la Municipalidad Provincial Mariscal Nieto, 2014. Universidad José Carlos Mariátegui. Moquegua. Perú.
- León, Ch. E. y Torre, C. A. (2016). Tesis: Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora para la gestión de almacenes e inventarios para una empresa de coberturas plásticas. Pontificia Universidad Católica del Perú. Escuela de Posgrado.
- Márquez, R. A. y Ponguillo, Q. I.E. (2012). Tesis: Aplicación de un sistema de inventario para el control de productos de la empresa KAST S.A. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador.
- Morocho, R., R. L. (2015). Tesis: La gestión del control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa. Universidad Técnica de Machala. Ecuador.
- Párraga, M., J. L. (2012). Tesis: Factores determina en la gestión del almacén de productos, caso: Trapiche Bueno Ventura 2012. Universidad del Centro del Perú. Huancayo. Perú.
- Prieto, V. J. D. (2017). Tesis: Gestión de inventario y su relación en la rentabilidad de las MIPYMES de telecomunicaciones en el distrito de Los Olivos año 2016. Universidad César Vallejo. Perú.
- Sánchez, C., V. C. (2015). Tesis: El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa. Universidad Técnica de Machala.
- Sánchez, M., L. O. (2015). Tesis: El control de los inventarios y su aporte en los estados financieros de la empresa
- Suárez gallegos, A. G. G. y Cárdenas, M., P. D. (2017): “La rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre 2017). En línea: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>.
- Vergara, Ch., C. Y. (2014). Tesis: Capacitación y rentabilidad de las Mype comerciales – rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012.
- Vergara, G. C. D. (2012). Tesis: Análisis de rentabilidad de las Mypes comerciales en el distrito de Rup a Rup a, periodo: 2008-2009. Universidad Nacional Agraria de la Selva. Perú.

REVISTAS

Definición ABC (2017-2018), <https://www.definicionabc.com/economia/costo.php>

Gutiérrez, V. y Vidal, C. (2008). Modelo de Gestión de Inventarios en Cadenas de Abastecimiento: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/430/43004313.pdf>

Haguenauer, L. (1989). Competitividade, Conceitos e Medidas. uma Resenha da Bibliografia Recente com Ênfase no Caso Brasileiro". IEI/UFRJ, TPD N° 208. 1989.

Hoz, S., B. Ferrer, M. A. y otros. (2008). Artículo Científico: Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. Universidad de Zulia. Venezuela.

López, E., Mendaña, C. y Rodríguez, (2008) M.A. La gestión de inventarios con algoritmos genéticos. Artículo científico. España. <http://www.ipedr.com/vol11/20-R10023.pdf>.

Rodríguez, G., Chávez, J. y Muñoz, J. (2004). Factores críticos en la gestión del proceso productivo en el sector de pastas alimenticias del municipio San Francisco - estado Zulia. (Revista Científica). Vol.4, no.1, ISSN 1317-2255.

Tam, J., Vera, G, Oliveros, R. (2008). Tipos, Métodos y estrategias de Investigación Científica. Artículo científico.

Torres, R. y Chávez, J. (2014). Midiendo la eficacia y eficiencia en Logística. Revista de Negocios.

Videla, P. (2015) Procesamiento de Pedidos. <https://logisticahub.wordpress.com/2015/09/27/procesamiento-de-pedidos/>.

Vílchez, G., A. (2003). Gestión de inventario. Relación con los proveedores en franquicias de comida rápida. Revista Venezolana de Gerencia. Universidad de Zulia.

Zapata, J. A. (2014). Fundamentos de la gestión de inventarios. Revistas. Centro Editorial Esumer. Instituto Universitaria Esumer. Medellín Colombia.

ANEXOS

Anexo A. Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p>Problema general</p> <p>¿la gestión de inventario influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho?</p> <p>Problema Específicos</p> <p>a) ¿De qué manera el proceso de pedido influye en el margen neto de utilidad?</p> <p>b) ¿De qué manera la eficacia en las entregas influye en las ratios de rentabilidad neta sobre ventas?</p> <p>c) ¿En qué forma la rotación de los inventarios influye en las ratios de rentabilidad del patrimonio?</p> <p>d) ¿En qué sentido el adecuado control físico influye en las ratios de rentabilidad de la inversión?</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar que la gestión de inventarios influye en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a. Explicar que el proceso de pedido influye en el margen neto de utilidad.</p> <p>b. Explicar que la eficacia en las entregas influye en las ratios de rentabilidad neta sobre ventas.</p> <p>c. Explicar que la rotación de los inventarios influye en las ratios de rentabilidad del patrimonio.</p> <p>d. Explicar que el adecuado control físico influye en las ratios de rentabilidad de la inversión.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>La gestión de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a. El proceso de pedido influye significativamente en el margen neto de utilidad.</p> <p>b. La eficacia en las entregas influye significativamente en las ratios de rentabilidad neta sobre ventas.</p> <p>c. La rotación de los inventarios influye significativamente en las ratios de rentabilidad del patrimonio.</p> <p>d. El adecuado control físico influye significativamente en las ratios de rentabilidad de la inversión</p>	<p>V. Independiente</p> <p>GESTIÓN DE INVENTARIO</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de pedido • Eficacia en las entregas • Rotación de inventarios • Adecuado control físico <p>Variable dependiente</p> <p>RENTABILIDAD</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Margen neto de utilidad • Ratios de rentabilidad neta sobre ventas • Ratios de rentabilidad del patrimonio • Ratios de rentabilidad de la inversión 	<p>Tipo de investigación</p> <p>Aplicada</p> <p>Nivel de investigación</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de investigación</p> <p>No experimental</p> <p>Métodos de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deductivo • Inductivo • Análisis • Síntesis. <p>Técnica</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumento</p> <p>Cuestionario</p>	<p>Población</p> <p>60 trabajadores</p> <p>Muestras</p> <p>60 trabajadores</p> <p>Procesamiento de datos</p> <p>Estadística descriptiva</p>

Anexo C. Consideraciones Éticas

Para el desarrollo de la presente investigación se está considerando los procedimientos adecuados, respetando los principios de ética para iniciar y concluir los procedimientos según el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Peruana Los Andes.

La información, los registros, datos que se tomarán para incluir en el trabajo de investigación serán fidedignas. Por cuanto, a fin de no cometer faltas éticas, tales como el plagio, falsificación de datos, no citar fuentes bibliográficas, etc., se está considerando fundamentalmente desde la presentación del Proyecto, hasta la sustentación de la Tesis.

Por consiguiente, nos sometemos a las pruebas respectivas de validación del contenido del presente proyecto.

.....
CLAVER TIPE FERNÁNDEZ



Anexo B. Encuesta

Señor(a) socio, el presente cuestionario tiene por finalidad obtener datos e informaciones concernientes la Gestión de Inventario y la Rentabilidad de la Asociación de Productores de Café VRAE Ayacucho, por lo que suplicamos responder cada una de las preguntas completando y marcando con una X, según el caso, sobre la opción de su preferencia. Sus respuestas son totalmente anónimas. Su opinión debe centrarse en lo que está sucediendo ahora y no en lo que debe ser lo correcto.

I. DATOS GENERALES

1. Edad:
2. Sexo:
3. Nivel de Educación:
4. Tiempo como trabajador:

II) APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS

5. ¿En la asociación la cantidad de pedidos de los requerimientos es óptimo?
5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()
6. ¿En la asociación el número de pedidos de los requerimientos es óptimo?
5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()
7. ¿En la asociación los pedidos se procesan adecuadamente?
5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()
8. ¿En la asociación el número de entregas son oportunas?
5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()
9. ¿En la asociación la capacidad de respuestas de pedidos es óptimo?
5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()
10. ¿En la asociación se dan pedidos rechazados?
5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

11. ¿En la asociación es intenso la rotación de materia prima?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

12. ¿En la asociación se observa con intensidad la rotación de productos en proceso?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

13. ¿En la asociación es intenso la rotación de productos terminados?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

14. ¿Es apropiado el almacenamiento de los productos de la asociación?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

15. ¿La asociación cumple con las especificaciones técnicas de los productos?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

16. ¿La asociación maneja adecuadamente los manuales de control?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

17. ¿En la asociación obtienen las utilidades netas óptimamente?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

18. ¿El manejo de los costos variables son apropiados?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

19. ¿Los costos fijos de la asociación se manejan adecuadamente?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

20. ¿Las ventas netas de la asociación son óptimas?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

21. ¿El manejo de los gastos operacionales de la asociación son adecuados?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

22. ¿Los gastos financieros en la asociación se gestionan adecuadamente?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

23. ¿Las utilidades acumuladas se utiliza adecuadamente en la asociación?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

24. ¿La reserva de la asociación se administra adecuadamente?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

25. ¿La capital social de la asociación se emplea adecuadamente?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

26. ¿En la asociación se gestiona apropiadamente las inversiones totales?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

27. ¿Es optimo el VAN de la asociación?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

28. ¿Es óptimo el TIR de la asociación?

5. Siempre () 4. Casi siempre () 3. A Veces () 2. Muy pocas veces () 1. Nunca ()

Muchas gracias por su colaboración.



Anexo D. Validación del Segundo Experto

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y nombres del informante. Dr. EUSTERIO ORTEGA GUTIÉRREZ
 1.2 Institución donde labora. UPLA - AYACUCHO
 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación. CUESTIONARIO
 1.4 Autor del instrumento. BACH. CLOVER TIPE FERNÁNDEZ
 1.5 Título de la investigación. GESTIÓN DE INVENTARIOS y Rentabilidad de la ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ VRAE, Ayacucho

II. ASPECTO DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.																				95
OBJETIVIDAD	Esta expresado en conducta observables.																				96
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación.																				96
ORGANIZACIÓN	Existe un constructo lógico en los ítems.																				96
SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y claridad.																				96
INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.																			95	
CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.																				96
COHERENCIA	Entre hipótesis, dimensiones e indicadores.																				97
METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.																				97
PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la ciencia.																				97

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Instrumento aplicable

VI. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 96.10

LUGAR Y FECHA: Ayacucho 25 OCTUBRE 2018

FIRMA 

DNI. 28227213 TEL. 999424451



Anexo D. Validación del Segundo Experto

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y nombres del informante *Mg. Sara Margot Huamán Barrientos*
- 1.2 Institución donde labora *Escola Ayacucho*
- 1.3 Nombre del instrumento motivo de evaluación *Cuestionario*
- 1.4 Autor del instrumento *Bach. Claver Tije Fernandez*
- 1.5 Título de la investigación *Creación de un contrato y Rentabilidad de la Asociación de Productores de café Verde, Ayacucho.*

II. ASPECTO DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.																					96
OBJETIVIDAD	Esta expresado en conducta observables.																					96
ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación.																					96
ORGANIZACIÓN	Existe un constructo lógico en los ítems.																					96
SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y claridad.																					96
INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.																					96
CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.																					96
COHERENCIA	Entre hipótesis, dimensiones e indicadores.																					96
METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.																					96
PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la ciencia.																					96

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: *Se recomienda su aplicación*

VI. PROMEDIO DE VALORACIÓN: *96.0*

LUGAR Y FECHA: *Ayacucho, 26 octubre 2018*

FIRMA: *[Firma]*

DNI: *28229046* TEL: *999212044*