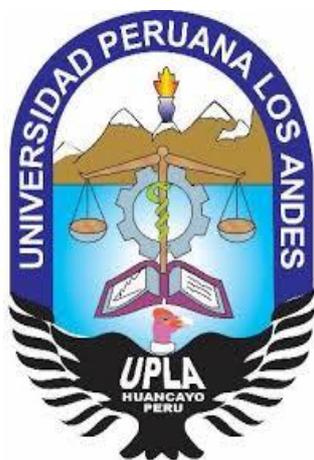


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



**TESIS**

**Gestión de Inventarios y Resultados Económicos de  
Distribuidoras de Equipos de Cómputo del Distrito de Huancayo -  
2018**

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. Ccente Ancyasi Pilar Jacqueline  
: Bach. Palacios Cosme Guadalupe Nadia

Asesor : Mtro. Ramos Aylas Cosme Dennis

Línea de Investigación  
Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de Inicio y  
Culminación : 01.08.2020 – 31.07.2021

Huancayo – Perú  
2022

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

**TESIS**

**Gestión de Inventarios y Resultados Económicos de  
Distribuidoras de Equipos de Cómputo del Distrito de Huancayo  
- 2018**

**PRESENTADO POR:**

Bach. Ccente Ancasi, Pilar Jacqueline

Bach. Palacios Cosme, Guadalupe Nadia

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas**

APROBADO POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

PRIMER MIEMBRO: \_\_\_\_\_

**MG. CASTRO LEIVA JESUS**

SEGUNDO MIEMBRO: \_\_\_\_\_

**MTRO. MENDIOLA OCHANTE RICARDO ENRIQUE**

TERCER MIEMBRO: \_\_\_\_\_

**MTRO. CONTRERAS PURIZACA EDWIN PAUL**

Huancayo 30 de Junio del 2022

# UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



## TESIS

### **Gestión de Inventarios y Resultados Económicos de Distribuidoras de Equipos de Cómputo del Distrito de Huancayo - 2018**

Para Optar : Título Profesional de Contador Público

Autor(es) : Bach. Pilar Jacqueline Ccente Anccasi  
Bach. Guadalupe Nadia Palacios Cosme

Asesor : Mtro. Ramos Aylas Cosme Dennis

Línea de Investigación

Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los  
Recursos

Fecha de Inicio y Culminación: Agosto - junio

Huancayo – Perú

2022

**Asesor**

Mtro. Ramos Aylas Cosme Dennis

## **Dedicatoria**

“A mis padres, profesores, por el apoyo incondicional sus conocimientos a lo largo de todos estos años, porque sin ellos esto no hubiese sido posible”

Pilar Jacqueline

“A mi madre Nelly, hermana Soledad, por su apoyo y confianza depositado en mi persona”

Guadalupe Nadia

## **Agradecimiento**

A mis amigos por confiar y creer en mí y haber hecho de mi etapa universitaria un trayecto de vivencias que nunca olvidaré

Pilar Jacqueline

A Dios a la universidad, a los docentes y amigos por su apoyo brindado a lo largo de la carrera profesional.

Guadalupe Nadia

## Contenido

Asesor .....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Contenido.....	vii
Contenido de tablas.....	x
Contenido de figuras.....	xiii
Resumen.....	xv
Abstract.....	xvii
Términos claves utilizados en la investigación.....	xviii
Introducción .....	xix
CAPITULO I .....	22
I.    PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA.....	22
1.1.    Descripción de la realidad problemática .....	22
1.2.    Delimitación del problema .....	27
1.2.1.    Delimitación espacial.....	27
1.2.2.    Delimitación temporal .....	27
1.2.3.    Delimitación conceptual o temática.....	27
1.3.    Formulación del problema .....	27
1.3.1.    Problema general .....	28
1.3.2.    Problemas específicos.....	28
1.4.    Justificación.....	28
1.4.1.    Social.....	28
1.4.2.    Teórico .....	29
1.4.3.    Metodológica .....	29
1.5.    Objetivos .....	29

1.5.1.	Objetivo general.....	30
1.5.2.	Objetivos específicos .....	30
CAPITULO II.....		31
II.	MARCO TEÓRICO .....	31
2.1.	Antecedentes .....	31
2.1.1.	Antecedentes nacionales .....	31
2.1.2.	Antecedentes internacionales.....	35
2.1.3.	Antecedentes locales o regionales .....	39
2.2.	Bases teóricas o científicas.....	42
2.2.1.	Gestión de inventarios.....	42
2.2.2.	Resultados económicos.....	66
2.3.	Marco conceptual (de las variables y dimensiones).....	74
2.3.1.	Gestión de inventarios.....	74
2.3.2.	Resultados económicos.....	76
CAPITULO III.....		78
III.	HIPÓTESIS .....	78
3.1.	Hipótesis General .....	78
3.2.	Hipótesis Especificas.....	78
3.3.	Variables (definición conceptual y operacionalizacion).....	79
3.3.1	Variables .....	79
3.3.2	Operacionalizacion de variables .....	79
IV.	METODOLOGÍA .....	81
4.1.	Método de Investigación .....	81
4.1.1.	Método general .....	81
4.1.2.	Método específico.....	82
4.2.	Tipo de investigación .....	82
4.3.	Nivel de investigación.....	82

4.4.	Diseño de investigación .....	82
4.5.	Población y muestra .....	83
4.5.1.	Población.....	83
4.5.2.	Muestra .....	87
4.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	88
4.6.1.	Validez y confiabilidad.....	89
4.7.	Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....	93
4.8.	Aspectos éticos de la investigación.....	95
CAPITULO V.....		96
V. RESULTADOS .....		96
5.1.	Descripción de resultados.....	96
5.1.1.	Descripción de la variable gestión de inventarios.....	96
5.1.2.	Descripción de la variable resultados económicos .....	107
5.2.	Contraste de Hipótesis.....	119
5.2.1.	Prueba de normalidad .....	119
5.2.2.	Diseño descriptivo por variables y dimensiones.....	119
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....		125
CONCLUSIONES .....		129
RECOMENDACIONES .....		131
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		132
ANEXOS.....		137
Anexo 1 Matriz de Consistencia .....		139
Anexo 2 Matriz de Operacionalización de variables .....		140
Anexo 3 Matriz de Operacionalización del instrumento.....		141
Anexo 4 El instrumento de investigación y constancia de su aplicación.....		142
Anexo 5 La data de procesamiento de datos .....		149
Anexo 6 Fotos de aplicación del instrumento .....		151

## Contenido de tablas

Tabla 1. Estructura del estado de resultados .....	73
Tabla 2 Operacionalización de variables .....	80
Tabla 3. Distrito de Huancayo: Distribuidoras de equipos de cómputo al por mayor y menor 2018.....	84
Tabla 4. Huancayo: Distribuidoras mayoristas de equipos de cómputo, 2018.....	87
Tabla 5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	89
Tabla 6. Validez del instrumento por juicio de expertos .....	90
Tabla 7. Confiabilidad del instrumento en general.....	91
Tabla 8. Gestión de inventarios: Confiabilidad de ventaja de incremento en inventarios.....	91
Tabla 9. Gestión de inventarios: Confiabilidad de desventajas del incremento en inventarios .....	92
Tabla 10. Resultados económicos: confiabilidad de utilidad bruta .....	92
Tabla 11. Resultados económicos: Confiabilidad de utilidad operativa.....	93
Tabla 12. Resultados económicos: Confiabilidad de Utilidad neta.....	93
Tabla 13. La compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios.....	97
Tabla 14. La compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios.....	98
Tabla 15. La compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios .....	99
Tabla 16. Las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario.....	100

Tabla 17. Las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario.....	101
Tabla 18. Los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios .....	102
Tabla 19. Los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios .....	103
Tabla 20. El inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios .....	104
Tabla 21. El stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios.....	105
Tabla 22. El stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios.....	106
Tabla 23. El stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios .....	107
Tabla 24. Porcentaje de percepción del importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo .....	108
Tabla 25. El importe de costo de ventas se relaciona con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo .....	109
Tabla 26. El costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo .....	110
Tabla 27. El importe de gastos administrativos se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	111
Tabla 28. El gasto en recurso humano se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo.....	112

Tabla 29. El importe de gastos de venta se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	113
Tabla 30. El importe de gastos financieros se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	114
Tabla 31. La empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa.....	115
Tabla 32. El importe de otros ingresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo .....	116
Tabla 33. La empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo.....	117
Tabla 34. El importe de otros egresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo.....	118
Tabla 35. Pruebas de normalidad.....	119
Tabla 36. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis General....	119
Tabla 37. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis Específica 1 .....	121
Tabla 38. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis Específica 2 .....	122
Tabla 39. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis Específica 3 .....	124

## Contenido de figuras

Figura 1. Modelo EOQ .....	52
Figura 2. Diversificación de los gastos de administración .....	71
Figura 3. Porcentaje de percepción de la compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios. ....	97
Figura 4. Percepción de la compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios .....	98
Figura 5. Porcentaje de percepción de la compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios .....	99
Figura 6. Porcentaje de percepción de las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario.....	100
Figura 7. Porcentaje de percepción de las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario.....	101
Figura 8. Porcentaje de percepción de los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios .....	102
Figura 9. Porcentaje de percepción de los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios.....	103
Figura 10. Porcentaje de percepción del inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios .....	104
Figura 11. Porcentaje de percepción del stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios. ....	105

Figura 12. Porcentaje de percepción del stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios .....	106
Figura 13. Porcentaje de percepción del stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios .....	107
Figura 14. Porcentaje de percepción del importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo .....	108
Figura 15. Porcentaje de percepción del importe de costo de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo .....	109
Figura 16. Porcentaje de percepción del costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo .....	110
Figura 17. Porcentaje de percepción del importe de gastos administrativos se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	111
Figura 18. Porcentaje de percepción del gasto en recurso humano se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	112
Figura 19. Porcentaje de percepción del importe de gastos de venta se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	113
Figura 20. Porcentaje de percepción del importe de gastos financieros se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo .....	114
Figura 21. Porcentaje de percepción de la empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa.....	115
Figura 22. Porcentaje de percepción del importe de otros ingresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo.....	116
Figura 23. Porcentaje de percepción de la empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo .....	117

Figura 24. Porcentaje de percepción del importe de otros egresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo..... 118

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad determinar la relación entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo. Considerando la teoría de gestión de inventarios y los resultados económicos se buscó explicar la realidad problemática. En cuanto a su método general es el científico y como específicas al inductivo- deductivo, de tipo básica, con nivel descriptivo, de diseño correlacional. Su población estuvo compuesta por 207 distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo y como muestra fueron 25 distribuidoras mayoristas el mismo que fueron aplicadas las encuestas a Gerente General o Representante Legal los cuales ha sido validada por expertos conocedores del tema. En cuando a su confiabilidad se utilizó el método estadístico por el alfa de Cronbach mediante el software estadístico SPSS. Para la contrastación de la hipótesis se empleó el coeficiente de correlación de Tau-b Kendall. De acuerdo a la hipótesis planteada se llegó a la conclusión que la gestión de inventarios tiene una relación directa y significativa en los resultados económicos de las empresas constructoras e inmobiliarias del distrito de Huancayo en el año 2018, con un ( $\tau_b=0.772$  y  $p\text{-value}=0.000$ ). Corroborando que este permite tener un adecuado control de inventarios y optimizar un stock adecuado y, lograr mayores resultados económicos. En ese sentido, se sugiere tomar mayor importancia para evitar desviaciones o dificultades en sus diferentes operaciones empresariales.

## Abstract

The purpose of this research work was to determine the relationship between inventory management and the economic results of computer equipment distributors in the province of Huancayo. Considering the theory of inventory management and the economic results, it was sought to explain the problematic reality. As for his general method, it is the scientific one and as specific to the inductive-deductive one, of a basic type, with a descriptive level, of correlational design. Its population was made up of 207 computer equipment distributors from the province of Huancayo and as a sample there were 25 wholesale distributors, the same that the surveys were applied to the General Manager or Legal Representative, which has been validated by experts familiar with the subject. Regarding its reliability, the statistical method was used by Cronbach's alpha using the SPSS statistical software. The Tau-b Kendall correlation coefficient was used to test the hypothesis. According to the hypothesis, it was concluded that inventory management has a direct and significant relationship in the economic results of construction and real estate companies in the Huancayo district in 2018, with a ( $\tau_b = 0.772$  and  $p\text{-value} = 0.000$ ). Corroborating that this allows to have an adequate control of inventories and optimize an adequate stock and achieve greater economic results. In this sense, it is suggested to take greater importance to avoid deviations or difficulties in your different business operations.

## **Términos claves utilizados en la investigación**

Gestión de inventarios, resultados económicos, ventajas y desventajas del incremento de inventarios, utilidad bruta, utilidad operativa, utilidad neta.

*Inventory management, economic results, advantages and disadvantages of increasing inventories, gross profit, operating profit, net profit.*

## **Introducción**

La gestión de inventarios es una herramienta que ayuda a manejar eficientemente los inventarios, permitiendo incrementar la rentabilidad económica; así mismo, se entiende como un cuidado y control. Las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo que muchos de estos comerciantes, no manejan adecuadamente los sistemas de control de inventarios o simplemente si cuentan con ello, no son los adecuados para llevar un control de sus equipos, lo que genera desabastecimiento, por ende, los clientes quedan insatisfechos al momento de querer adquirir un equipo de cómputo. Por lo que genera, variaciones en los resultados económicos, que en su gran mayoría de los negocios tienden a disminuir sus utilidades.

En ese contexto, esta investigación se ha propuesto como objetivo determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo, 2018.

Para la investigación se consideró como base teórica la gestión de inventarios en la que Ramón (2006) señala que es una diversificación de tareas que son importantes para mantener, custodiar y suministrar el producto requerido por los clientes, así mismo Molina (2015) la define como la eficiencia en la rotación de productos y el estudio de cadenas de abastecimiento, costos de stock, sobre todo cubrir la demanda de los consumidores. Así también, se utilizó como base teórica los resultados económicos diversificado en la utilidad bruta, utilidad operativa y finalmente la utilidad neta.

Para la obtención de información de la investigación se basó a un método general científico y como específicas al inductivo- deductivo, de tipo básica, con nivel descriptivo, de diseño

correlacional donde proporciona conocimientos teóricos y posteriormente aplicarlas. Así mismo la población referencial está conformada por las 207 distribuidoras del distrito de Huancayo y la muestra tomada es de 25 distribuidoras mayoristas, el mismo que fue empleado un cuestionario de ambas variables. Con respecto a validez del instrumento se validó a través de 3 profesionales expertos en el tema, obteniendo un resultado positivo por lo que conlleva a aplicar el instrumento; en cuanto a la confiabilidad se realizó mediante el coeficiente de Alfa de Cronbach mediante el software SPSS, que también arrojaron resultados positivos.

Para el análisis de datos, contrastación de hipótesis y la obtención de un resultado confiable se utilizó el método estadístico Coeficiente de Correlación Tau-b Kendall el cual permitió medir el grado de relación de ambas variables. Por lo que se obtuvo que existe una relación directa entre la Gestión de inventarios y Resultados económicos.

Finalmente se comprueba que la medida de relación de ambas variables existe una correlación directa y significativa lo cual demuestra la importancia de llevar una adecuada gestión de inventarios para obtener mejores resultados económicos en las distribuidoras de computo del distrito de Huancayo, evitando gastos inusuales.

La investigación está comprendida por 5 capítulos y está estructurada de la siguiente forma: En el capítulo I: se describe el planteamiento, sistematización y formulación del problema, detallando el contexto actual de la realidad problemática en el sector constructora e inmobiliaria, lo que está establecido por la descripción del problema de investigación. Igualmente se formula los problemas de investigación (problema general y problemas específicos), y los objetivos de la investigación a alcanzar (objetivo general y objetivos específicos), su propia justificación a la propuesta escogida para la investigación, se fundamenta porque se ha empleado la gestión de inventarios, en los resultados económicos

(teórica, práctica, metodológica, social, y conveniencia), también se da la delimitación tanto espacial, temporal y conceptual o temática, conociendo su relevancia presente.

En el capítulo II, comprende del marco teórico, iniciándose con plantear la fundamentación teórica estableciendo los antecedentes internacionales, nacionales y locales pertenecientes a anteriores investigaciones, tesis y artículos científicos de investigación los cuales respaldan y le da mayor vigor a nuestra investigación, siendo de mucha ayuda para la elaboración de la presente tesis lo cual se insertó una cantidad de soporte teórica, descripción de conceptos, términos que concede aclarar para lograr explicar mejor la información.

En el capítulo III, se describe la Hipótesis: Se planteó la hipótesis general y específica de la investigación, el mismo que se describió la operacionalización de las variables. En el capítulo IV, aborda el desarrollo de la investigación compuesto por la metodología, en el cual se precisa el método, tipo, nivel y diseño de la investigación; la población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, que fue validado y para cerrar este capítulo se procedió a la recolección de datos. En el capítulo V, describe los resultados obtenidos aplicando los instrumentos de recolección de datos que antes fueron validados por los expertos en el tema, se emplea como necesario el software SPSS.v22 y Microsoft Excel 2016, donde se procesa los datos y tablas de frecuencias los cuales sirvieron para realizar los gráficos para la explicación estadística de los datos alcanzados por las encuestas aplicadas, seguidamente se realizó la correlación de las variables y dimensiones del estudio, estableciendo el nivel de relación que existe entre las variables e indicadores estipulando su significancia y validando las hipótesis planteadas, con ello se efectuó el análisis de discusión de resultados, culminando con las conclusiones y recomendaciones del estudio.

Las tesistas

## **CAPITULO I**

### **I. PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA**

#### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

Todo inversionista o empresario que tiene la mirada en el mercado como una opción de desarrollo económico, toma decisiones de ingresar a este mundo de los negocios, pero para ello debe tener convicción y tomar las decisiones luego de un análisis que sea sostenible en el tiempo, es decir que la actividad económica a iniciar debe tener un horizonte claro en el mercado a mediano y largo plazo. Es en esta perspectiva, se anima a invertir un capital que deberá producir resultados económicos deseables también en el corto, mediano y largo plazo.

Toda empresa requiere de una organización acorde a su actividad económica, mercado, proveedores, clientes y forma de ventas para cumplir con un funcionamiento dinámico prestando servicios ágiles y oportunos a los requerimientos de mercado.

En nuestro medio la administración de las microempresas generalmente está dirigida por los propietarios llamados microempresarios y se basan fundamentalmente en su percepción del mercado y de su experiencia, con lo cual enfrentan el reto de ingresar al negocio que piensan será exitoso.

Esta administración empírica puede tener resultados favorables cuando el negocio es a pequeña escala y su control no es complejo por contar con poca mercadería, compras y ventas menores o llamadas al por menor y el capital invertido es poco, sin embargo cuando se va creciendo o se toma la decisión de realizar una mayor inversión con nuevos aportes o con financiamiento de terceros, la administración de la empresa se va haciendo más compleja y su control más difícil, escapando muchas veces a lo que se conoce o se piensa que es posible realizar.

En el del distrito de Huancayo en lo que respecta zona centro, existe unas 207 distribuidoras de equipos de cómputo estas entre mayoristas y minoristas según reporte de la SUNAT para el periodo 2018, y muchos de estos su fin es generar ganancias mediante una gestión eficiente y eficaz, a su vez, se enfocan a poner desempeño en la cadena de suministros, ya que depende mucho de la planificación, y gestión de inventarios para estar activos en la actividad empresarial. Si bien cada entidad o negocio debe contar con algún tipo de almacén para hacer frente a las necesidades, siendo en este caso de venta, ya que de no contar con disposición de inventarios los usuarios, clientes quedan desabastecidos al no encontrar lo que busca, al mismo los costos tienden a ser muy altos, dado que involucra la calidad de servicios y perspectiva que el cliente percibe del negocio.

Para tener un adecuado gestión es necesario que durante ese proceso se debe tomar en cuenta del cómo organizar un negocio, como distribuir los equipos de cómputo en base a sus características propias por el tipo de mercadería y su dinámica de ventas, por tal razón su organización debe considerar estas características que están relacionadas en este estudio a un área muy delicado e importante que es el inventario de la empresa, y la idea es hacer una buena gestión de esta parte de la organización.

Como afirmamos, dentro de una organización el área de mucha importancia viene a ser los almacenes de mercaderías como en el caso de las empresas comercializadoras de equipos de cómputo, que cuentan con una gran variedad de marcas y modelos, tamaños, capacidad, velocidad, etc. para ser usadas en diferentes actividades; por lo que la gestión de inventarios juega un papel de mayor importancia y debe tenerse mucho cuidado y profesionalismo en su manejo.

Lo que se ha recopilado información es que muchos de estas distribuidoras, no manejan adecuadamente los sistemas de control de inventarios o simplemente si cuentan con ello, no son los adecuados para llevar un control de sus equipos, lo que genera desabastecimiento, por ende, los clientes quedan insatisfechos al momento de querer adquirir un equipo de cómputo. Otro tema de las deficiencias que acarrear en estas distribuidoras es que, no entregan oportunamente sus productos por el mismo hecho de no contar con un control adecuado, a consecuencia de ello, es que una de solución más próxima es que adquieren productos de las tiendas mayoristas, es decir, trabajan por medio de las pre ventas.

En ese sentido, la gestión de inventarios es muy importante y de permanente preocupación de los que toman decisiones y de quienes manejan su operatividad en cada empresa que cuenta con productos almacenados para su salida a tienda o entrega a los compradores. A ello muchos autores e investigadores han llevado a cabo estudios que concluyen destacando su valor e importancia de realizar una buena gestión de inventario porque tiene relación e incidencia con los resultados que se espera obtener ante una inversión realizada.

Según Van Horne & Wachowicz, (2010, pág. 263) se entiende que las ventajas de tener inventarios más grandes traen mayores beneficios a las empresas distribuidoras de los equipos de cómputo, precisamente porque perder una venta puede significar quedarse con los productos por mucho tiempo con el consiguiente riesgo de ir cayendo en la obsolescencia, pero también

se tiene por el otro lado los costos de mantener mayores inventarios que viene a ser una desventaja en estas distribuidoras.

Sin duda que toda aplicación teórica o práctica debe estar sustentada en el entorno o mercado en el que se desenvuelve una empresa, así como de su actividad económica y de su organización que debe responder rápidamente a las exigencias de mercado donde se encuentra la competencia.

Entonces, son varias las ventajas de un incremento en inventarios como que la empresa puede hacer ahorros cuando realiza sus compras, así también podrá satisfacer los pedidos de los clientes con mayor rapidez, en este caso es necesario indicar que el ahorro en las compras puede darse haciendo uso del lote económico de pedido (LEP), que permite equilibrar el costo de adquisición de la mercadería con los costos de almacenamiento, es decir podemos lograr ahorro en la compra de Laptops, impresoras y equipos de cómputo de escritorio realizando pedidos a mayor escala, pero sin poner en riesgo el sobre stock; y el contar con niveles adecuados de existencias nos permite atender las solicitudes de compra con mayor rapidez, considerando las ventas al crédito y las ventas al contado.

Pero como ya se dijo, también se tiene desventajas en este escenario de tener mayores inventarios por ejemplo los costos en los que se incurre por mantener los inventarios, que contienen todos los costos de almacenamiento y del manejo de dichos inventarios, otra desventaja es el rendimiento que se espera tener por el capital invertido en dichos inventarios. El más importante y de mayor riesgo es el peligro de obsolescencia cuando los productos no tienen salida en el mercado o en que los equipos de cómputo tienden a pasar de moda muy rápidamente, debido al rápido avance de la tecnología, porque en el mercado se van ofertando equipos con mayores funciones y capacidades, y cada vez en tiempos más cortos, es decir que la aparición de equipos de nueva generación o tecnología pueden dejar de lado a las existencias

que se encuentran almacenadas, resaltando de esta manera la importancia de una buena gestión de inventarios.

Entonces entendemos que no solamente son las ventajas, sino también se dan estas desventajas que pueden ser muy perjudiciales para la empresa, como es el costo de mantenimiento de los almacenes donde se tiene los inventarios, incurriéndose en los costos de almacenamiento y los costos operativos para mantener adecuados niveles de existencias.

Como consecuencia de tener mayores inventarios se incurre en mayores costos, dando lugar a menores resultados económicos, y es necesario un análisis permanente como puede ser con el coeficiente ROA (Return on equity) también llamado rentabilidad patrimonial, que además de indicar el coeficiente de rentabilidad, debe servir como dato para tomar decisiones.

Los resultados económicos se presentan precisamente en el estado de resultados, donde se detallan los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida del ejercicio económico, así como en la utilidad bruta que puede medirse mediante el coeficiente porcentual del importe de la utilidad bruta sobre el importe de las ventas totales del ejercicio económico, siendo un indicador general en este nivel de análisis. Otro resultado que se muestra es la utilidad operativa o utilidad de operación, que consideramos como un indicador de nivel intermedio en el análisis económico de los resultados. Asimismo, la utilidad neta, siendo el indicador final el que muestra si realmente hay una rentabilidad que se muestra en una utilidad o ganancia para el inversionista o dueños de la empresa.

Como puede apreciarse de todo lo dicho hasta aquí, toda inversión realizada en la comercialización de productos debe tener la mejor organización posible y con especial tratamiento el área de almacén donde se tiene a los inventarios de productos que se compra y vende, y de esta manera tener seguridad de alcanzar los resultados económicos que vienen a ser los niveles de ganancia o rentabilidad que se espera lograr.

## **1.2. Delimitación del problema**

### *1.2.1. Delimitación espacial*

Referida al espacio geográfico, la investigación está planificada para su ejecución en el distrito de Huancayo.

### *1.2.2. Delimitación temporal*

Referida al tiempo de ejecución, el periodo que comprende esta investigación es el año 2018.

### *1.2.3. Delimitación conceptual o temática*

El estudio abordará las actuales teorías acerca de la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo.

#### **- Gestión de inventarios**

(Rojas, Guisao, & Cano, 2011) señalan que es, “el organizar, planificar y controlar el conjunto de stocks pertenecientes a una empresa u organización” (pág. 5).

#### **- Resultados económicos**

De acuerdo a Ojeda (2018) señala que “es la diferencia entre el total de ingresos, y el total de gastos (no financieros y financieros).” (pág. 1).

## **1.3. Formulación del problema**

Ante la realidad problemática descrita nos permitimos formular los siguientes problemas, tanto a nivel general como específicos:

### *1.3.1. Problema general*

¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018?

### *1.3.2. Problemas específicos*

- ¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018?
  
- ¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018?
  
- ¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018?

## **1.4. Justificación**

### *1.4.1. Social*

Esta investigación se justifica puesto que, las diferentes distribuidoras presentan deficiencias en su control de inventarios, por lo que ha provocado un desfase en sus resultados económicos. Por ello este estudio beneficiará con conocimientos para mejorar la dinámica de las distribuidoras, las que al mejorar su gestión y resultados generan mayor movimiento económico, fuentes de empleo y contribución con tributos que benefician a la población en su conjunto.

#### *1.4.2. Teórico*

Con esta investigación, queremos dar a conocer a los empresarios e interesados en general la relación que existe entre la gestión de inventarios con los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo que operan y/o realizan sus actividades comerciales en el distrito de Huancayo, tomado como referencia al ejercicio económico que concierne el año 2018, y el conocimiento de dicha relación debe permitir tomar decisiones y ejecutar otras investigaciones que precisen temas relacionados a esta actividad económica.

Adicionalmente, con esta investigación se busca acrecentar conocimientos a las diferentes distribuidoras específicamente, dado que estas no aplican sistemas o mecanismos que les permita llevar un correcto control de sus mercancías, posteriormente tienen dificultades al momento de hacer cuentas de sus ingresos y egresos. En ese sentido, este servirá de antecedente el cual conlleva a ver la importancia de un correcto control y su resultado económico óptimo en este rubro.

#### *1.4.3. Metodológica*

En este apartado se justifica dado que, por medio del uso de instrumentos, técnicas de recolección de datos ha conllevado a la obtención de datos, por ende, la consecución de resultados que va orientado a una adecuada toma de decisiones para mejorar el manejo de los inventarios en las distribuidoras de equipos de cómputo. Asimismo, los datos y resultados sirvan como base para posteriores investigaciones similares para cubrir brechas en este ámbito.

### **1.5. Objetivos**

Conscientes de los problemas formulados, asumimos el reto de llevar a cabo la investigación y lograr los objetivos que se presenta a continuación.

### *1.5.1. Objetivo general*

Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018.

### *1.5.2. Objetivos específicos*

- Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018.
  
- Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018.
  
- Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo - 2018.

## **CAPITULO II**

### **II. MARCO TEÓRICO**

Se ha podido acceder a una gran cantidad de fuentes que tratan sobre la gestión de inventarios y también sobre los resultados económicos, el cual presentamos los que consideramos son los que se adecuan y contribuyen con nuestra investigación.

#### **2.1. Antecedentes**

Los trabajos de investigación ejecutados con anterioridad son muy valiosos en esta investigación porque sus variables tienen relación con nuestro estudio, y sus conclusiones serán muy valiosos para la discusión de resultados que efectuaremos al final del presente trabajo.

De la búsqueda de trabajos de investigación relacionados con las variables del presente estudio se ha seleccionado por su contenido y orientación a nivel internacional, nacional y local a los siguientes:

##### *2.1.1. Antecedentes nacionales*

Hemos tenido la oportunidad de revisar diversos trabajos de investigación relacionados con nuestras variables de estudio, y efectuado dicha revisión consideramos antecedentes nacionales

que se relacionan con nuestro trabajo y son de gran orientación y apoyo en la solución de la problemática planteada. Es así que tenemos los siguientes:

(Rodríguez Sanchez, 2016) en su investigación titulada “El control de Almacén y su incidencia en la gestión eficiente de los stocks de inventarios de la empresa Construcciones el Palmar SAC. del distrito de Trujillo, 2015” para optar el grado Maestro en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Trujillo- Perú. Su fin de ese estudio fue determinar la incidencia del control de almacenamiento en la mejora de la gestión eficiente de los stocks de inventarios de la empresa El Palmar. En cuanto a su metodología uso el tipo descriptivo, con diseño de una sola casilla que consiste en seleccionar la muestra sobre la realidad problemática que se investiga. Con respecto a su población y muestra lo constituye el área de logística de la empresa, conformada por 10 trabajadores. Dentro de sus conclusiones menciona que el control de almacenamiento tiene incidencia significativa en la mejora de la gestión de stocks, puesto que el control de almacenamiento de crucial dado que asegura el adecuado cuidado de los bienes al mismo permite llevar un mejor control de bienes.

Efectivamente un control eficiente de los recursos que cuenta la entidad, conlleva a la mejora de la gestión, de tal manera los directivos y responsables del manejo empresarial puedan tomar decisiones asertivas para el buen funcionamiento de toda entidad.

(Cazorla Diaz, 2019) en su estudio llamado “Propuesta de una adecuada gestión de inventarios para un óptimo pronóstico de ventas de una empresa Distribuidora de productos de cuidado y aseo personal “para optar el grado de Maestro en Ciencias en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Su propósito fue comprobar la efectividad de la gestión de inventario y un adecuado pronóstico de ventas en el desempeño exitoso de la empresa. Con respecto a su metodología se basaron al método analítico sintético, descriptivo- transversal, de

nivel correlacional no- experimental. Su población estuvo compuesta por el encargado de almacén y colaboradores, al mismo que fue empleado la técnica de entrevista y el instrumento es el cuestionario. Desde esa perspectiva, haciendo un análisis exhaustivo ha visto que con el transcurrir del tiempo toda entidad cuando va en crecimiento tienden al descuido de sus costos y realizan desordenadamente sus procesos sin importar si existe excesos de estos. Entonces toda empresa que quiera trascender de manera sostenida tiene que contar con procesos donde pueda emplearse mejoras continuas, donde permita poner en práctica los mecanismos y posteriormente sean fácil de medir por ende se logre ser más competitivo en el rubro.

(Calancha Ayala, Aparcana Tanchiva, Coicaposa Quispe, Chavez Espinoza, & Huaman Romero, 2014) en su tesis llamado “Propuesta de una estrategia de gestión de inventario, para reducir el valor de las existencias del almacén de repuestos en una empresa de personal care, aplicando metodología de mejora continua” en el programa de Maestría en Dirección de operaciones y logística en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Donde en sus conclusiones resalta que, el área de mantenimiento no trabaja coordinadamente con el almacén, al mismo no cuenta con políticas de planificación y programación del abastecimiento en la que conlleva a presentar dificultades al momento de establecer estrategias de abastecimiento enfocadas a la gestión de inventarios, por lo que se recomienda realizar revisión periódicas a la estructura de control interno de la organización y específicamente del inventario de mercancía, dado que coadyuvara a detectar en el momento alguna deficiencia de su cumplimiento.

(Galarza Balbuena, Medina Atahue, & Raaijen Lupis, 2017) en su estudio denominado “Propuesta para optimizar la gestión de Inventarios en Owens Illinois Peru S.A” para optar el grado de Magister en Supply Chain Mangement en la Universidad del Pacifico- Lima. Su propósito fue de realizar un estudio de la cadena de abastecimiento de Owen Illinois, al mismo,

efectuó el diagnóstico y análisis de la situación actual a fin de plantear una propuesta que ayude a optimizar los procesos específicamente donde están las falencias. Su población estuvo enmarcada a las áreas que están interrelacionadas con la gestión de inventarios. Luego del análisis del entorno externo, se determina que es favorable, dado que los indicadores de crecimiento del país y de la industria están en constante crecimiento. Ello no indica que deben dejarlo, al contrario, seguir trabajando en perfeccionar la estructura de costos y simplificar los procesos, además, es importante, mantener controlados los gastos y el capital de trabajo, puesto que son actividades prioritarias.

Calderón (2014) en su trabajo de investigación titulado “Propuesta de Mejora en la Gestión de Inventarios para el Almacén de Insumos en una EMPRESA DE CONSUMO MASIVO – Lima”. Es otro trabajo de importancia para nuestro caso porque trata de una mejora en la gestión de inventarios, y apostamos esta acción como algo que debe ser de permanente preocupación en toda empresa, porque estamos tratando de hacer lo mejor con lo que operamos en el mercado, es decir nuestra mercadería. En este trabajo se concluye que:

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

Se entiende que la carencia de algún método o sistema para planificar las compras conlleva a errores, es decir que se planifique las compras en base al criterio o experiencia del responsable de logística no es bueno sobre todo en empresas que manejan varios productos y en cantidades altas. Siendo en este caso recomendable la implementación de un método de gestión de inventarios que satisfaga la necesidad de la empresa.

“Contar con procedimientos, diagramas de flujo de subprocesos y una metodología para el adecuado pedido de insumos permite al personal involucrado en dicha actividad realizarlo de acuerdo a lo establecido por la empresa, además de tener el control y seguimiento del inventario”.

También se precisa que adicionalmente se debe contar con procedimientos adecuados, los diagramas de flujo de los subprocesos debidamente identificados y el uso apropiado de una metodología para realizar los pedidos, haciendo posible que el personal responsable de estas labores realice una mejor gestión y tenga un buen control del inventario.

### *2.1.2. Antecedentes internacionales*

Para tomar conocimiento de los resultados de investigaciones similares que nos sirvan como antecedentes, se realizó una búsqueda y análisis de trabajos ejecutados que tienen relación por haber considerado las variables de estudio, las que presentamos a continuación.

(Zapata Leon, 2017) en su estudio denominado “Diagnostico para el control de inventarios en la Compañía Frutas Tropicales C.A.” para el grado de Magister en Finanzas y Economía Empresarial en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil- Ecuador. Su fin es diagnosticar el procedimiento para el control de inventarios mediante la observación de manejo, registro de suministros, materias primas y productos terminados de la entidad. Concerniente a su metodología se ha efectuado mediante el tipo de investigación documental bibliográfica y descriptiva, también exploratoria que permite conocer las deficiencias en los procesos. Con respecto a su población lo compone 16 empleados de la entidad, y la muestra es la misma compuesta por directivos, jefes, bodegueros, asistente y cajeros. Por lo que concluye que, pese a que existe controles básicos que se cuenta en el establecimiento existen deficiencias específicamente con segregación y asignación de funciones; por otro lado, no tienen definida

su estructura institucional, dado que al no existir una unidad funcional muestra irresponsabilidad por parte de gerencia.

Se concuerda con el autor que toda entidad debe contar con una unidad de control o auditoría interna que desempeñe en evaluar y hacer monitoreo constante de las diversas actividades con el propósito de identificar deficiencias en los diferentes procedimientos.

(Barros Rodriguez, 2018) en su tesis denominado “Estudio de la Administración de los Inventarios de la Compañía Yerquim S.A. de Quevedo” para optar el grado de Magister en Contaduría Pública en la Universidad de Guayaquil- Ecuador. Su propósito de este estudio es diagnosticar la administración de los inventarios actuales de la empresa Yerquim, por medio de la identificación de debilidades a través de herramientas que mejore la gestión de inventarios. En cuanto a su metodología tomaron a la investigación descriptiva con enfoque cuantitativo- cualitativo, puesto que la primera ayudara a examinar los datos de manera numérica en el aspecto estadístico y el cualitativo dado que permite estudiar y a describir las diferentes cualidades que se tenga. Con respecto a su población y muestra son los que conforma la fuerza laboral de la empresa sumando a un total de 6 personas. En ese contexto se determinó que la empresa no cuenta con un personal capacitado y un modelo de gestión en los procesos de inventario, el cual no ha tenido un seguimiento y control correcto de sus recursos, otro tema es que la entidad se ha enfocado en cubrir la demanda mas no en constatar si se cuenta con un método de aprovisionamiento, por lo que se ha evidenciado un excedente de stock.

Por lo que recomienda aplicar modelos, estrategias que permitan corregir las falencias encontradas en la administración de inventarios, asimismo, emplear capacitación donde el personal pueda tener un adecuado manejo de los recursos con la que cuenta la entidad.

(Ruben Hostar, 2014) en su tesis llamado “Implementación de un sistema de gestión de inventarios aplicado a los insumos almacenados en el depósito de una empresa” para optar el

grado de Maestro en Dirección de Negocios en la Universidad Nacional de Córdoba- España. Su objetivo es de diseñar un sistema de gestión de inventario que permita hacer un uso más eficiente de recursos financieros, reducción de costos de inventarios y evitar stock excedente. Por lo que, analizando a la entidad, se pudo observar que la empresa contaba con una política de inventario que no se ajustaba a las particularidades de cada uno de los suministros con el que se encuentra en el depósito, se empleaba el mismo criterio para todos los insumos, sin tomar en cuenta, el nivel de servicio, plazos de entrega, y otros.

Además, a consecuencia de ello de no contar con política de inventario se ha generado niveles excesivos de stock, pero no garantizan evitar quiebres, suministros inmovilizados. Entonces con aplicación de una política de gestión de inventario de revisión periódica, se ha previsto que la empresa puede reducir niveles de stock, siendo un resultado positivo, implicando que se aplique a todos los insumos con la que la compañía cuenta ello basándose a sus características de tal manera se tenga organizado cada uno de ellos.

Loja (2015) en su trabajo de investigación Propuesta de “un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CÍA. LTDA”, concluye que el modelo de inventario propuesto basado en las 5S Japonesa, podrá diferenciar los materiales que son importantes a los menos importantes, beneficiando y originando un área de trabajo más segura, obtener espacio útil en la empresa, reducir tiempos de despacho y mejorar el control visual de la mercadería. Con el sistema de clasificación ABC propuesto para el control del inventario ayudará en la reducción de las existencias en lo posible, obteniéndose así un mejor flujo y evitando gastos a la entidad por costos de almacenamiento. Consigo se evita los gastos originados por el levantamiento anual del inventario, originando así un mayor control parcial de las existencias.

El autor como es de esperar le da un especial interés a la gestión de inventarios basado en este caso en un método japonés que consiste en dar mayor importancia a algunos productos frente a los demás, también resalta que se logra seguridad en el manejo, se optimiza los espacios de almacén, acelera la atención o despacho y hay mejora en el control de la mercadería. Y mediante el sistema de control ABC que se propone se logra una reducción en la existencia de inventarios, se mejora el flujo y se reducen costos de manejo de almacén; en realidad son buenas formas o métodos de control de nuestros inventarios en la gestión de almacén en la empresa comercializadora de equipos de cómputo, donde es posible la aplicación tanto de las 5S como del método ABC, por el tipo de mercaderías que se opera, siendo en este caso la preocupación el análisis e implementación para lograr una eficiente gestión de los inventarios y orientar a la obtención de mejores resultados económicos en estas empresas.

Cerón & Ramón (2013) en su trabajo de investigación titulado “Gestión de Inventarios y Almacenes de la Unidad de Negocio Hidropaute de la CELEC E.P.”, concluye que la “gestión de inventarios como es la valoración de estos, se determinó que la empresa cumple con lo dispuesto en la NIC 2 en lo relacionado a la valoración de las existencias, los almacenes son lugares de suma importancia ya que allí se encuentran almacenados los artículos que representan la inversión realizada por la empresa y por ende no se puede permitir el ingreso de personal que no pertenece al área de inventarios, sin embargo existen personas ajenas a esta área que acceden a los lugares donde se almacenan los diferentes artículos, llevar una correcta política de niveles mínimos de inventarios, así como el cálculo de la cantidad a pedir y punto de pedido contribuye a mantener la cantidad adecuada de inventarios evitando que se almacene más de lo necesario, pero en el área de inventarios no se lleva estas políticas”.

Este trabajo reviste una importancia desde el aspecto de la valoración de los inventarios, que efectivamente forma parte de la gestión de los mismos, en este caso el cumplimiento de lo que dispone la norma internacional de contabilidad dos (NIC 2) y como es sabido existe incidencia en la presentación de la información financiera, específicamente en el rubro existencias del estado de situación financiera, debiendo la empresa tener el máximo cuidado en el manejo de la información y el cuidado de dichas existencias que representan en muchos una gran parte de la inversión realizada. El trabajo también resalta el establecimiento de una política de mantener niveles mínimos de inventarios, y la determinación de la cantidad y punto de pedido que optimice un stock adecuado, evitando el sobre stock que trae costos innecesarios para las empresas y más aún como son las que comercializan equipos de cómputo donde el riesgo de obsolescencia es mayor que otros tipos de productos.

### *2.1.3. Antecedentes locales o regionales*

En el ámbito regional o local consideramos las investigaciones realizadas en nuestro medio y son muy importantes porque se realizaron en una realidad de nuestro medio y que de la misma manera tienen relación con las variables de nuestro estudio, así tenemos a los siguientes:

Zanabria (2017) en su trabajo de investigación titulado “Modelo de Gestión de Inventario Probabilístico para la reducción de costos de inventario en la empresa INVERSIONES MANEJO S.A.C.-2017”. Este estudio resalta la existencia de modelos de gestión como el inventario probabilístico y se tiene como propósito la reducción de los costos de los inventarios. El estudio concluye que “al identificar los puntos críticos del inventario, la empresa al no conocer un modelo de gestión de inventario, incurre mucho en las pérdidas de la mercadería generando mermas, sobre stock, falta de un sistema de seguridad y una mala gestión de compras de inventario, para ello se propuso tener un nivel óptimo de mercadería reduciendo así los costos, generando mayor productividad a la empresa. Al saber cuánto pedir y en qué momento

pedir estaríamos cumpliendo en mantener existencias en el momento justo para cumplir con las necesidades del cliente”. Al aplicar un modelo de gestión de inventario probabilístico de revisión periódica influye positiva económicamente y contribuye como un ajuste más adecuado e incrementar las ventas y reducir los costos de los inventarios. Que mediante una fórmula nos permite conocer cuánto la empresa tiene que pedir a su proveedor y cuánto tiene que pedir al mismo, para así no tener un exceso en sus almacenes. Las empresas que se dedican al rubro de la distribución y ventas de mercadería deberían de tomarle la importancia ya que su capital está concentrado en el manejo de estos.

Se entiende que la identificación de los puntos críticos del inventario en la empresa que no tiene implementado un modelo de gestión de inventario incurre reiteradamente en pérdidas de mercadería con la generación de mermas y desmedros, además de la falta de seguridad y la mala determinación de las compras. Lo ideal en este caso es gestionar un nivel óptimo de mercadería con la consecuente reducción de los costos que incidirá en los resultados económicos de la empresa. La determinación oportuna de cuánto pedir y en qué momento realizar el pedido permite disponer de las existencias en el momento preciso y cumplir con los requerimientos de los clientes. Entonces la determinación y aplicación de un modelo de gestión de inventario probabilístico de revisión periódica tendrá incidencia directa y positiva en los resultados económicos, tal como lo planteamos en nuestra investigación. La gestión incluye el uso de fórmulas para saber cuánto y en qué momento se debe realizar un pedido a cada proveedor de tal modo que no se tenga excesos o sobre stock en los almacenes. Las empresas que se dedican al rubro de la distribución y ventas de mercadería deberían de tomarle la importancia ya que su capital está concentrado en el manejo de estos.

De la Cruz (2019) en su trabajo de investigación titulado “El Control Interno y su influencia en la Gestión de Inventarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú:

CASO EMPRESA RIEGO AGRO S.R.L. - HUANCAYO – 2018”. Este trabajo considera la participación del control interno y cómo influye en la gestión de los inventarios en las MYPEs comerciales, y lógico es que el sistema de control tenga un especial interés en esta área. En el trabajo se concluye que:

- a. “La Empresa Riego Agro S.R.L. no cuenta con un sistema de control interno, por lo tanto, el control interno no está influyendo positivamente en la gestión de inventarios de dicha empresa del caso”. Asimismo; es necesario resaltar que el parte más delicado de toda empresa comercial es el control de sus inventarios para saber con qué se cuenta a la hora de afrontar los pedidos tener que dejar satisfecho a los clientes por ello; la determinación de los niveles de inventarios que debe proteger la empresa, se relaciona directamente a la manera en que se realiza la gestión de inventarios y flujos físicos.

El investigador pone de manifiesto que el no contar con un sistema de control no favorece en la gestión de inventarios, aunque debemos precisar en este caso que es imposible que exista una empresa que no cuente con un sistema de control, es decir que toda empresa si tiene un sistema de control que puede ser desde un nivel empírico o práctico hasta un buen sistema técnico y profesional que permita el mejor control posible. Se resalta precisamente que la parte más delicada en una empresa comercial es el área de almacenes y su correspondiente control de inventarios, disponiendo de información exacta de los saldos cuando se atiende los pedidos de los clientes, entonces debemos determinar niveles adecuados de inventarios para una operatividad comercial de la empresa y satisfacer las necesidades de los clientes en la forma más adecuada y oportuna.

- b. “El control interno no influye en la gestión de inventarios de las empresas; así mismo; la influencia puede ser positiva o negativa, dependiendo de la manera en la que se lleva a cabo

el control”. Además, se sugiere a la empresa objeto de estudio que “sería conveniente establecer un sistema o programa que le permita actualizar en forma veraz y oportuna el control de los inventarios cuyos efectos darían como resultado el eficiente cálculo del precio de venta y su proyección, para que de esta manera responda con mayor eficiencia y eficacia a las operaciones diarias de la empresa”.

De hecho, se afirma contundentemente que el control interno tendrá una influencia positiva o negativa, esto depende de la seguridad que brinda el mencionado control y en estos tiempos se cuenta con sistemas informáticos de control que facilitan el registro de los ingresos y salidas y se tiene conocimiento inmediato de los stocks en almacenes y se tenga actualizado en forma permanente los precios de venta, con eficiente gestión en las actividades diarias de la empresa.

## **2.2. Bases teóricas o científicas**

Son muchos los autores que han tratado sobre la gestión de inventarios y han aportado conceptos y conocimientos en general que son valiosos para ser aplicados o considerados en este trabajo. También son varios profesionales o especialistas los que han tratado, descrito y explicado acerca de los resultados económicos que de la misma manera son tomados en cuenta para esta investigación.

### *2.2.1. Gestión de inventarios*

Es el conjunto de actividades que se realizan con el propósito de manejar ordenada y adecuadamente los inventarios de las empresas y favorecen las operaciones que se realizan, y para un efectivo resultado estas actividades tienen que ser ejecutadas aplicando teorías que ya han sido probadas con éxito y son sugeridas de acuerdo al tipo de empresa, entonces la gestión de inventario será favorable para su relación con malos resultados económicos que se espera obtener.

Al respecto incumbe muchas actividades que tienen impacto en un adecuado manejo de los ambientes, del personal, de los gastos en los que se incurre, de las planillas del personal, de su mantenimiento, y de muchos otros que son necesarios para un buen funcionamiento de esta parte de la organización y se enrumbe hacia los mejores resultados que se espera obtener de la inversión que se realiza, por lo que citamos a los siguientes autores:

Ramón (2006) define que la gestión de inventarios “comprende diversas actividades necesarias para mantener, custodiar y suministrar el producto requerido por los clientes. Dichas operaciones corresponden a manipulaciones de los productos para su adaptación a los requisitos fijados por los clientes, transportes internos y externos, preparación de pedidos, reposición de existencias, inventarios de seguridad, gestión de los documentos originados como consecuencia del movimiento de las mercancías”.

Entendemos que para este autor una gestión de inventarios comprende las actividades que son necesarias para el mantenimiento, la custodia y el suministrar los productos que requieren los clientes en cada empresa, con lo que estamos de acuerdo porque se trata del cuidado y control de las existencias, y corresponde al personal a su cargo la manipulación adecuada, con cuidado, con higiene de ser el caso de los productos que los clientes recibirán con satisfacción, obviamente de no ser así reclamarán y en el peor de los casos no volverán a comprar nuestros productos o mercadería. Así también esta manipulación incluye los movimientos de mercaderías al interior y exterior del almacén, la preparar los pedidos, reponer las mercaderías, controlar los inventarios de seguridad y efectuar los registros como resultado de le gestión de mercaderías para tener información actualizada al momento de ser requeridas. Y es precisamente este enfoque que se debe tener en cuenta al tomar la decisión de mejorar la gestión

de los inventarios o de implementar técnicas o métodos que faciliten el control y manipuleo de las existencias.

Molina (2015) define que

la gestión de inventarios es la eficiencia en el manejo de los bienes de cambio, considerando aspectos tales como el análisis de la rotación de productos, el estudio de las cadenas de abastecimiento, los costos asociados al mantenimiento de stock, el resultado negativo de no disponer de bienes para satisfacer al Cliente en tiempo y forma, la necesidad de mantener cubierta la demanda, entre otros (pág. 35).

Este autor incorpora aspectos muy importantes como es la rotación de las existencias y el estudio de las cadenas de abastecimiento, que sin duda son claves en el manejo las existencias sobre todo cuando se trata de empresas que comercializan productos de informática, y teniéndose en cuenta el tiempo y la forma como se satisface la necesidad del cliente. En el caso de las distribuidoras de equipos de cómputo que tienen como clientes a las tiendas comercializadoras o tiendas deben estar atentos a las operaciones de éstas, porque dependerá de su movimiento comercial para que realicen nuevos pedidos.

Calderón (2014) menciona que

la gestión de almacén en las organizaciones ya dejó las formas clásicas de dirección, es decir el análisis y la optimización de sus áreas funcionales, es por ello que en la actualidad estas empresas están siendo orientadas a enfoques sistemáticos e integradores (pág. 7).

En este caso se da un nuevo enfoque a la gestión de almacén con nuevas formas orientadas a los enfoques sistemáticos e integrales. Y para esto se requiere de software y hardware que

puedan soportar la dinámica o movimiento de las operaciones comerciales, integrando sistemáticamente todas las áreas que incluye compras, almacenes, ventas, cobranzas, etc.

“El valor añadido que brinda la logística, como arma competitiva, forma parte de la gestión de un sistema logístico, dentro de esta se encuentra la gestión de almacén”.

Es necesario precisar este concepto, pues trata de dejar claro que logística brinda un valor añadido para la competitividad de la empresa en el mercado, y dentro de ésta se considera la gestión de almacén. Se explica porque el término logística es mucho más amplio e incluye, proveedores, los requerimientos, las compras y asimismo el almacenamiento.

Calderón (2014) menciona que *“una gestión de inventarios es importante para una empresa en cuanto sus existencias también lo sean, por ello la necesidad de controlarlos y administrarlos”* (pág. 7).

Para Calderón y también para nosotras existe la necesidad absoluta de administrar y controlar las existencias y como se afirma su importancia determina la necesidad de una buena o eficiente gestión.

Tiene motivos, los cuales son: “protegerse contra incertidumbres, estar adelantados en la demanda y oferta y mantener el tránsito entre los puntos de producción o almacenamiento”.

Una buena administración debe conocer los riesgos y la incertidumbre que plantea el mercado en forma permanente y estar preparada para hacer frente a los cambios que se presenten, anticipándose a tomar decisiones sobre cambios en la demanda y también en oferta.

Calderón (2014) aclara que:

“el entorno empresarial contemporáneo ha ocasionado que se introduzcan esquemas matemáticos más flexibles, por ellos investigaciones de la sociedad internacional de gestión y economía fuzzy (sigef) ha expuesto aplicaciones de enfoque multicriterio para dar posibles soluciones a la gestión de inventarios” (p.8).

Para nosotras es importante el mantenerse actualizado a los nuevos enfoques de gestión, porque el mercado cambia, los productos y servicios también, las necesidades de los clientes cambian, etc. es decir que el entorno de las empresas tiene cambios y requiere de esquemas que se ajusten a dichos cambios, siendo importante analizar y utilizar de ser el caso este enfoque de multicriterio para hacer eficiente la gestión de inventarios.

Parada (2009) define que

la 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 (pág. 8).

La definición incorpora la característica transversal en la gestión de inventarios en la cadena de abastecimiento afirmando que se trata de uno de los aspectos logísticos más complejos en la económica y sus diferentes sectores. Se afirma que las inversiones que se realizan en los inventarios son cuantiosas y están ligadas o relacionadas directamente con el capital, y entendemos que unas buenas inversiones en inventarios de rápida rotación son muy favorables para lograr ganancias esperadas.

Gutiérrez & Julio (2008) definen que:

la gestión de inventario constituye los aspectos logísticos más complejos en un sector económico, por ello el control del capital en materias primas e inventarios en proceso es importante para lograr mejoramiento en el sistema. Por eso, existen cuatro modelos de gestión de inventarios, los cuales se clasifica en: modelo de aleatoriedad de los

tiempos de suministros, modelo de políticas de inventarios y modelos integrados para la gestión de inventarios (pág. 8).

Totalmente de acuerdo con los autores de esta teoría en cuanto afirman que la gestión de inventarios constituye una complejidad en la economía y por eso el control de capital que se invierte en existencias es muy importante. Y pensamos que cada empresa debe analizar y caracterizar sus actividades económicas para determinar cualquiera de los cuatro modelos de gestión que hacen estos autores, no siendo excluyentes ninguno de ellos. Como en el caso de las distribuidoras de equipos de cómputo estamos de acuerdo que el modelo de aleatoriedad de los tiempos de suministro puede ser aplicado considerando el entorno o mercado que se da, también es posible formular las políticas de inventario que ayudarían mucho a todo el personal y orientar el cumplimiento efectivo de sus funciones o labores asignadas, y considerando los nuevos enfoques se podría implementar un modelo integrado para la gestión.

#### *2.2.1.1 Ventajas*

De Leeuw, Holweg & Williams (2012) mencionan que “existen varias formas de incrementar el nivel de inventarios, por ello la teoría de existencias concentran varios factores determinantes para el nivel de existencia. La primera identifica la influencia en el suministro de tiempos de entrega como objetivo de los inventarios; el tercero se conoce como “buffer” o comúnmente denominado “ inventario de seguridad”, permitiendo que se reduzca la incertidumbre de la demanda máxima; otro factor es el nivel de objetivo de servicios para la demanda del cliente; por último la variedad de producto que tiene la empresa afecta al nivel de inventario, es decir se tiene mayor variedad, habrá mayor demanda variable para cada producto”.

Es totalmente cierto que una buena gestión de inventarios tiene ventajas, ejemplo que menciona el autor sobre formas de incrementar niveles de inventarios, como el tiempo de entrega de las compras que debe permitir una dinámica operacional en la comercialización es decir las ventas, otra forma son los inventarios de seguridad que son necesarios para no caer el falta de stock quitando la incertidumbre cuando hay mayores demandas, también tenemos la variedad de productos que pretendemos ofrecer en el mercado que incide en la demanda de los clientes que perciben que se encontrara los productos que requieren o que buscan. En la distribución de equipos de cómputo es muy importante tener en cuenta estas formas o factores mencionados por estos autores porque son aplicables y se requiere de un estudio integral de necesidades de mercado para ser competitivos con los demás empresarios que participan en este segmento.

#### *2.2.1.2 Lote Económico de pedido*

Consideramos como una forma eficiente de realizar una buena gestión de inventarios porque ayuda a mantener niveles adecuados de mercaderías y la cantidad adecuada de realizar los nuevos pedidos y en qué momento efectuar los órdenes de compra, considerando los tiempos de atención de los proveedores y de su disposición de las mercaderías en nuestro almacén para atender los requerimientos de los clientes. En el caso que nos ocupa consideramos tener mucho cuidado en la aplicación del método porque se tiene en mente que no caigamos en un sobre stock, pero tampoco nos falte mercaderes ante un pedido de un cliente, sabiendo que la empresa es una distribuidora y se realizan ventas en cantidades considerables. Sobre este método se han pronunciado muchos autores, en este caso citamos al siguiente:

Según (Van Horne & Wachowicz, 2010) “Para ser un concursante destacado en el programa de televisión Jeopardy, usted debe ser capaz de enunciar la pregunta que corresponde a la

respuesta que le dan en varias categorías. Si la categoría fuera teoría de inventarios, usted tendría que dar la siguiente respuesta: la cantidad del lote económico. Esperamos que al terminar de leer esta sección comprenda por qué la “pregunta” correcta para esta “respuesta” es: ¿cuánto debemos ordenar?”.

Los autores de esta teoría plantean el entendimiento de este concepto de lote económico de pedido con el ejemplo de lanzar una respuesta y el participante debe enunciar la pregunta; es decir si nos dijeran teoría de inventarios, nosotras diríamos lote económico de pedido, que trata acerca de cuanto debemos pedir u ordenar en una nueva compra de mercadería, que consideramos muy interesante para un buen entendimiento y posteriormente su aplicación en una buena gestión de inventario.

(Van Horne & Wachowicz, 2010) Manifiesta que “El lote económico (EOQ, por las siglas de Economic Order Quantity) es un concepto importante en la compra de materias primas y en el almacenamiento de bienes terminados e inventarios en tránsito. En nuestro análisis determinamos la cantidad óptima a ordenar para un artículo en el inventario, dado su pronóstico de uso, el costo de hacer el pedido y el costo de mantener el inventario. Ordenar puede significar la compra de un artículo o su producción. Suponga por ahora que el uso de un artículo dado del inventario se conoce con certidumbre”. Entonces dicho uso tiene una cantidad estable o fija durante el periodo materia de análisis, es decir si durante seis meses se usan dos mil seiscientos artículos, se usan cien artículos en cada semana.

La aplicación de este método es en las distintas actividades industriales y comerciales como en nuestro trabajo, es posible sabiendo que será de gran utilidad conocer cuando comprar considerando factores de demanda en el mercado, lo que tiene relación directa con la gestión de inventarios y ésta a su vez con los resultados de inversión realizados. El análisis sirve para determinar la cantidad óptima de pedido por cada artículo o producto, considerando su

pronóstico de venta o de uso, el costo de hacer la compra y el de mantener el inventario en un determinado periodo. En el caso que nos ocupa será de mucha utilidad la aplicación de lote económico de pedido si determinamos con certidumbre nuestra rotación de inventarios y también consideramos cuanto nos cuesta reponer el inventario que ya salió, y sobre los costos de mantenimiento de almacén también es muy interesante manejar lotes económicos que permitan no tener mucho costo en el almacenamiento; un factor muy importante es estimar cuánto tiempo puede permanecer los equipos de cómputo en almacenes sabiendo que el mercado puede ofrecer otros de última generación o como se dice de tecnología de punta, lo que puede desplazar o hacer perder el interés de los clientes.

“Suponemos que los costos de ordenar cada pedido, o, son constantes sin importar el tamaño del pedido. En la compra de los artículos, estos costos representan los costos administrativos de hacer un pedido junto con ciertos costos de recibir y revisar los bienes una vez que llegan. Para los inventarios de bienes terminados, los costos de hacer pedidos incluyen la programación de una corrida de producción. Cuando los costos de preparación son altos como lo son al producir una pieza de metal maquinado, por ejemplo, los costos de hacer un pedido pueden ser significativos. ... El costo total de hacer un pedido para un periodo es simplemente el costo por pedido multiplicado por el número de pedidos para ese periodo” (Van Horne & Wachowicz, 2010).

En el caso de la distribución de equipos de cómputo se trata de hacer pedidos a nuestros proveedores y su costo de compra hasta tener los equipos en nuestro almacén estarán en relación a la cantidad de equipos de cómputo ordenados, siendo variable los costos por fletes y su maniobra de carguío y des carguío, y como se afirma el costo total de pedidos o compras de un periodo será la acumulación de los cotos de todos los pedidos realizados por ejemplo en un año.

“Los costos de mantener la mercancía por unidad,  $C$ , representan el costo de almacenar, manejar y asegurar el inventario junto con el rendimiento requerido sobre la inversión en inventario durante un periodo. Se supone que estos costos son constantes por unidad de inventario y por periodo. Así, el costo total de mantener el inventario por un periodo es el costo de mantener una unidad del artículo por el número promedio de unidades en inventario durante ese periodo. Además, suponemos que los pedidos de inventario se surten cuando se necesitan, sin retraso. Puesto que los artículos faltantes se pueden reemplazar de inmediato, no hay necesidad de mantener un inventario de seguridad” (Van Horne & Wachowicz, 2010).

Desde este punto de vista, mantener cada equipo de cómputo en almacén tiene un costo de almacenamiento, de operatividad y de asegurar su existencia que garantice las ventas y rentabilidad requerida por la empresa. En un determinado periodo con poca variación de precios, los costos de mantener inventarios pueden ser también constantes, constituyendo una tranquilidad para la gestión, pero si los costos empiezan a tener variaciones significativas las cosas cambian inmediatamente y crean incertidumbre en la gestión. También es de esperar que las compras se realizan cuando se necesitan y estos deben ser atendidos sin retraso, lo ideal en este caso es que si tenemos faltantes de mercadería se pueden comprar de inmediato, con esta dinámica no sería necesario mantener un inventario de seguridad; aunque esta posición pueda parecer muy elemental, si las cosas se dan dentro de lo esperado sin ser aplicables y confiables, sin embargo ante otras situaciones será necesario un diagnóstico mayor pero siempre basado en los enfoques iniciales manifestados hasta ahora.

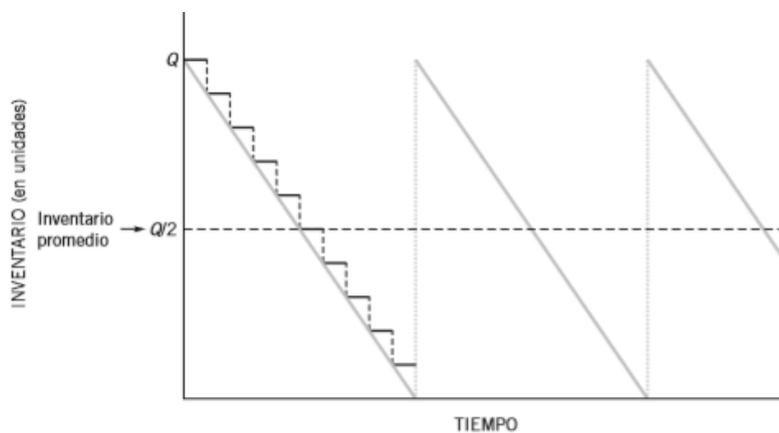
(Van Horne & Wachowicz, 2010) También manifiestan que “Si el uso de un artículo de inventario tiene una tasa estable durante un periodo y no hay inventario de seguridad, el inventario promedio (en unidades) se puede expresar como”

$$\text{Inventario promedio} = Q/2$$

“Donde Q es la cantidad a ordenar y se supone que es constante para el periodo de planeación. Esta situación se ilustra en la figura. Aunque la cantidad demandada es una función escalonada, suponemos para fines de análisis que se puede aproximar mediante una recta. Vemos que cuando el inventario llega al nivel cero, se recibe un nuevo pedido de Q artículos”.

“Una vez más, el costo de mantener el inventario es el número promedio de unidades en inventario por el costo de mantener cada unidad, o  $C(Q/2)$ . El número total de pedidos en un periodo es simplemente el uso total (en unidades) de un artículo en el inventario para ese periodo, S, dividido entre

*Figura 1. Modelo EOQ*



Fuente: Astudillo (2018)

Q la cantidad a ordenar. En consecuencia, los costos totales de hacer pedidos están representados por el costo de ordenar cada pedido multiplicado por el número de pedidos, es decir,  $O(S/Q)$ . Por lo tanto, los costos de inventario totales son la suma del costo total de mantenerlo más el costo total de hacer pedidos, es decir”,

$$\text{Costo de inventario total (T)} = C(Q/2) + O(S/Q)$$

“A partir de la ecuación vemos que cuanto más grande es la cantidad a ordenar,  $Q$ , más alto será el costo total de mantener el inventario, pero menor será el costo total de hacer el pedido. Para una cantidad a ordenar menor, el costo total de mantener el inventario es más bajo, pero el costo total de hacer el pedido es más alto. Por lo tanto, nos interesa la relación entre las economías de un tamaño mayor de pedido y el costo adicional de mantener el inventario adicional”.

Queda claro lo dicho en líneas anteriores sobre el inventario promedio y el costo de mantener el inventario, concluyendo que cuanto más cantidad se compra, mayor será el costo de mantenimiento de los inventarios, pero el costo de compra o del pedido será menor. Y contrariamente se tiene que para compras o pedidos menores el costo de mantenimiento de los inventarios es menor, pero el costo de compra o del pedido es más alto. Por eso es importante analizar qué es lo más conveniente para la empresa compras mayores a menores costos o compras menores a mayores costos; y su relación directa con el costo de mantener los inventarios.

“La cantidad óptima de un artículo de inventario que hay que ordenar a la vez es la cantidad  $Q^*$  que minimiza los costos totales de inventario en el periodo de planeación. Podemos recurrir al cálculo para encontrar el punto más bajo en la curva del costo total de inventario descrita por la ecuación y luego despejar. La cantidad óptima que se obtiene, o EOQ, es”

Se entiende claramente como lote económico a la cantidad óptima a comprar u ordenar una compra tratando en todos los casos minimizar los costos de compra y de mantenimiento en almacén, y para esto recurrimos al cálculo matemático para hallar el punto más bajo en la curva del costo total.

Para un entendimiento del uso del lote económico de pedido, vamos a suponer que las ventas del artículo X del inventario son 2000 unidades durante un periodo de cien días, la orden tiene un costo de S/. 100 por cada vez que se compra, y los costos por mantener en los almacenes de S/. 10 por cada unidad durante los cien días. Con esta información la cantidad del lote económico de pedido (EOQ) es:

$$Q = 200$$

El resultado se obtiene de multiplicar  $2 (100) (2000) = 40000$

Y luego raíz cuadrada de  $40000 = 200$

Entonces: Con la compra de 200 unidades, la empresa compraría 10 veces durante el periodo considerado ( $2000/200$ ) es decir cada 10 días por 10 veces se cubre el periodo de 100 días. Así se puede observar que “Q” varía directamente con el uso “S” y el costo de realizar la orden “O” e inversamente con el costo de mantenimiento “C”. Pero también se puede ver que la relación es amortiguada por la raíz cuadrada en ambos casos. Así pues, ante un aumento del uso, la cantidad óptima de compra y el promedio de inventario aumentan en menor porcentaje, dicho de otra forma, en este caso es posible una economía de escala, por ejemplo, si duplicamos el uso a 4000 unidades, se obtiene un nuevo lote económico de compra igual a 280 unidades, que es 40 % mayor al anterior; y se tiene un nuevo promedio  $Q/2$  que también es mayor en 40 % siendo igual a 140 unidades, es decir finalmente tenemos 140 unidades frente a 100 unidades.

Siguiendo el cálculo sería:

$$Q = 280 \text{ Unidades}$$

El resultado se obtiene de multiplicar  $2 (100) (4000) = 80000$

Y luego raíz cuadrada de  $80000 = 280$

$$Q/2 = 140 \text{ Unidades}$$

Concluyendo en este caso la aplicación favorable de economía de escala.

### *a. Laptop*

Sánchez (2019) define que

una laptop es un ordenador personal móvil o transportable, que pesa normalmente entre 1 y 3 kg. Los ordenadores portátiles son capaces de realizar la mayor parte de las tareas que realizan los ordenadores de escritorio, con similar capacidad y con la ventaja de su peso y tamaño reducidos; sumado también a que tienen la capacidad de operar por un período determinado sin estar conectadas a una corriente eléctrica. (pág. 3)

Estas características de estos equipos de cómputo (laptop) han determinado su utilización por la gran mayoría de usuarios de distintas marcas y tamaños de acuerdo a sus necesidades, pues su manejo y traslado ofrece mayor facilidad de uso, por lo que su requerimiento ha aumentado mucho en el mercado, casi todo estudiante y trabajador cuenta con una laptop y a veces con dos o más equipos portátiles como también se les conoce, inclusive en muchos casos se han dejado de lado a las computadoras de escritorio.

En el mercado se encuentra laptops en diversas generaciones, modelos, marcas, contamos con distintas características como core i3, i5, i7 con memoria de 4gb, 8gb, disco duro de 500gb, 1tb en distintos colores negro, plata, azul en la marca Lenovo, hp y Asus, contamos con distintos modelos actualizados de última generación modelos recientes actualizados. Los clientes las prefieren por ser fáciles de transportar y lo puedes utilizar en cualquier parte, trabajo, casa, universidad, etc.

### *b. Impresoras*

Wikipedia (2019) define que una “impresora es dispositivo periférico de salida, del ordenador que permite producir una gama permanente de textos o gráficos de documentos almacenados en un formato electrónico, imprimiéndolos en medios físicos, normalmente en papel, utilizando cartuchos de tinta o tecnología láser (con tóner)”. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Impresora>.

Asimismo, las distribuidoras y comercializadoras de equipos de cómputo en el mercado ofertan impresoras láser, tintas, matriciales, etiqueteras y las que ahora es más común las de sistema continuo en las distintas marcas hp, Epson, canon, brother, kyocera, lexmar, las impresoras con más demanda son Epson y Brother por su calidad de imagen en fotos y cantidad de páginas de impresión estas impresoras son con sistema continuo alcanzando una cantidad de impresión en colores 6000 páginas y en negro 5000 páginas. Y en definitiva se tiene que imprimir muchos trabajos o documentos que son requeridos en forma física de acuerdo a norma o por necesidad de los usuarios. Asimismo, su desarrollo tecnológico continúa diariamente y se encuentra cada día impresoras con mayores funciones, de menor tamaño y a diferentes precios, es decir que las empresas dedicadas a comercializar estos equipos siempre tendrán que estar atentas a la aparición de nuevos modelos.

### *c. Equipos de cómputo para escritorio.*

Es el producto de cómputo que apareció en un inicio en el mercado, y su desarrollo tecnológico ha sido acelerado, cambiando de generación en generación con una rapidez que en muchos casos ha sido un problema para los usuarios, porque asociado a los nuevos softwares desarrollados han requerido de una actualización o capacitación para su aprovechamiento óptimo.

Los equipos de escritorio se caracterizan por estar en un solo lugar la mayoría de los clientes que llevan este equipo son para oficinas o para escolares y usos en casa, contamos con distintas

marcas y características, estos equipos los puedes armar al gusto del cliente con memoria, placa, disco, grabador, case, monitor en distintas marcas y generaciones, no hay necesidad que sea una sola marca los componentes.

Para poder ensamblar un equipo de cómputo se requiere de conocimiento técnico profesional y tenemos en las siguientes marcas LG, Seagate, Toshiba, Western digital, Adata, Kingston, Asus, Gigabyte, MSI y otros.

#### *d. Ventas con mayor rapidez*

La competencia en el mercado ofrece a través de publicidad en los diferentes medios equipos de cómputo de diferentes marcas, características, modelos, precios y descuentos, haciendo que cada empresa aplique estrategias para lograr las mayores ventas posibles.

Una de las maneras de satisfacer a los clientes es teniendo mercadería en los almacenes disponibles para entregar, cuando no hay inventario suficiente se pierde muchas ventas y a la vez al cliente, cuando más cantidad tienes los clientes siempre te consideran como primera opción ya sea en cantidades grandes o pequeñas, los productos más comerciales en la ciudad de Huancayo son las laptop siempre los clientes buscan laptops y computadora de escritorio es por eso que tenemos que tener siempre stock para una atención rápida y segura.

El mercado actual exige que se tenga las alternativas para concretizar las ventas, por eso es necesario establecer las políticas o métodos de ventas, siendo las más conocidas las ventas al contado y al crédito.

#### *e. Ventas al contado*

Para algunas empresas las ventas al contado pueden ser las más favorables porque se ingresa inmediatamente el dinero previo a la entrega de la mercadería, y se dispone del efectivo para continuar con las operaciones mercantiles.

Las empresas tienen ventas al contado con todo el cliente que no pudieron obtener un crédito, ya que por diversos motivos no fueron aprobados, se trata de clientes que comercializan al por menor y la mayoría de éstos son porque sus ventas son para los usuarios finales, es decir si un usuario final llega a requerir un producto ellos compran para atender el pedido ellos no mantienen un stock para sus ventas diarias.

En muchos casos se aplica descuentos para las ventas al contado, lo que puede ser aprovechado por los clientes que disponen de efectivo, y esto también favorece al vendedor porque mejora la rotación de inventarios.

#### *f. Ventas al crédito*

Cuando no se dispone de efectivo, la alternativa es la venta al crédito en parte o en su totalidad, esto puede ser ventajoso para la distribuidora porque los precios de venta son mayores a los de venta al contado o al cash, y dependerá mucho del plazo para su cancelación, al mismo tiempo que el cliente por la necesidad del equipo de cómputo a comprar asume mayores precios a pagar, pero es posible contar con sus requerimientos de equipos. Siendo un aspecto muy importante en este caso, el historial crediticio del cliente.

En las empresas distribuidoras los clientes que cuentan con crédito son previa evaluación y se tiene en consideración su información Financiera como es el estado de situación financiera (balance general anual), tres últimos PDT y constancia de pago, créditos con otros proveedores, reportes bancarios determinando un crédito aprobado en la siguiente manera:

- **Crédito factura 15 días:** son pequeños clientes que compran solo cuando tienes pedido puntual
- **Crédito facturas 30 días:** son los clientes que mantiene un pagare en blanco los cuales tiene una línea de crédito para comprar en cualquier momento ya sea pedidos pequeño o mediano, clientes que tienen los productos para su stock
- **Crédito factura 40 días:** son clientes que tiene una hipoteca ya que la mayor parte trabajan con el estado compras con frecuencia órdenes de compras en gran escala.
- **Crédito letras a 30 días:** son clientes que tienes stock para su tienda, clientes que compran en pocas cantidades y siempre tiene un poco de retraso en estos casos se van al banco.

*g. Desventajas*

Como es de entender no todo es ventaja, sino que también el manejo de i inventarios en cantidades tiene obviamente desventajas que tienen que ser evaluadas precisamente para una buena gestión, es decir se tiene que tomar decisiones sobre las cantidades a comprar y el costo de mantener el inventario, por supuesto con el riesgo de no contar con suficientes artículos al recibir el pedido de un cliente.

“Las desventajas obvias son el costo total de mantener el inventario, que incluyen los costos de almacenamiento y manejo, y el rendimiento requerido sobre el capital invertido en el inventario. Una desventaja adicional es el peligro de obsolescencia”. (Van Horne & Wachowicz, 2010).

Se entiende que el incremento de los inventarios en una empresa también tiene desventajas, como se ha expuesto anteriormente se trata de encontrar un punto óptimo de los cotos de mantenimiento de los productos o mercadería en los almacenes. Otro factor es que no se tenga

el rendimiento que se espera sobre el capital que se invierte en la compra de dichos productos que luego van a ser comercializados. Y por último una desventaja o riesgo de los productos el almacén es que estos caigan en obsolescencia, sin demanda en el mercado pudiendo causar pérdidas a la inversión realizada.

### *2.2.1.3 Costo de mantenimiento de almacenes. (CAM)*

Sin duda podemos afirmar que la gestión de inventarios no es fácil cuando se tiene que administrar almacenes con gran número de artículos y en cantidades óptimas para tener los costos necesarios y suficientes que permitan realizar las ventas y obtener los márgenes de utilidad que espera el inversionista o empresario.

Técnicamente Valbor Soluciones manifiesta que “Este costo representa los gastos incurridos en financiar y manejar el stock de piezas de recambio e insumos necesarios para la función mantenimiento. El interés financiero del capital inmovilizado por el stock, los gastos en mano de obra dedicada a la gestión y manejo del stock, los costos de explotación de edificios: energía, mantenimiento, amortización de sistemas adjuntos: montacargas, sistema informático, gastos de seguro por el stock; La depreciación comercial de repuestos”. “Los costos del mantenimiento son un gasto que deben ser sumados al costo final del producto o servicio. ... Aunque no se puede generalizar, los costos de mantenimiento rondan de un 8 al 12 % del costo final del producto. Al parecer no es mucho; pero es importante tener control sobre este; dado que el costo del mantenimiento puede ser controlado por la empresa según los recursos destinados para el mismo. Se podrían diferenciar los costos de mantenimiento en 4 grupos: costos fijos, costos variables, costos administrativos y costos de fallas”. (Valbor Soluciones 2019)

Es imposible que una empresa no cuente con almacenes para el manejo de su mercadería y no incurra en costos de mantenimiento. Por lo que se debe asumir estos costos en la cantidad

necesaria, mejor dicho, optima cantidad para una buena gestión. Además, que se requiere de un conocimiento sobre su adecuado manejo al interior de cada almacén considerando el tipo de producto y su demanda en el mercado, su duración y posibilidad de obsolescencia. Y los negociantes de equipos de cómputo deben estar atentos a estas características de gestionar eficientemente los almacenes y lograr la mejor rotación de los inventarios, así como las mejores compras en las condiciones más favorables para la empresa.

Se entiende que el costo de mantenimiento de almacenes tiene una importancia para las empresas porque representa los gastos que incluye a todos aquellos egresos necesarios para su mantenimiento y buen funcionamiento de todos sus elementos o partes necesarias para cumplir adecuadamente con su objetivo. Estos costos deben ser sumados o acumulados en el costo final del bien o servicio; siendo muy importante tener un control sobre éste. En el caso de las distribuidoras de equipos de cómputo se cumple esta importancia porque la gestión de los inventarios en los almacenes tiene costo porque no es posible su funcionamiento sin un almacén o varios almacenes, esto dependerá del tamaño y de la cantidad de artículos o productos que se distribuye y lógicamente estará en relación al tamaño e inversión que se tiene en la empresa.

#### *2.2.1.4 Costo de almacenamiento*

Debemos precisar que los costos de almacenamiento incluyen todos aquellos costos relacionados directamente con los inventarios de mercaderías en los almacenes de la empresa, como son los costos financieros de las mercaderías, los gastos de almacén los seguros, las pérdidas, la obsolescencia y las mermas de ser el caso.

Por su parte los costos directos de almacén se dividen en Costos Fijos y Costos Variables: Y los costos fijos están referidos a los pagos por personal operativo, vigilancia, tributos, mantenimiento, alquileres de ser el caso, depreciación de muebles y equipos, gastos financieros de inmovilización, etc. Y los costos variables comprenden los pagos por electricidad, agua,

mantenimiento de estanterías, materiales de reposición, reparaciones relacionadas con el almacenamiento, deterioros, pérdidas, obsolescencia y mermas.

Toda empresa que comercializa productos a nivel de distribuidora, como es el caso de la distribuidora Máxima S.A. dedicada a la comercialización de equipos de cómputo, necesariamente debe contar con un almacén, con productos disponibles para su venta; por lo tanto, se incurre en costos de almacenamiento como es el caso de las remuneraciones al personal de almacén, alquileres, energía y agua, etc.

#### *2.2.1.5 Costos operativos de manejo*

Toda empresa como una distribuidora incurre en costos o gastos operativos, estos costos tratan sobre la recepción, almacenamiento y desplazamiento de los muebles, equipos y mercaderías al interior de los almacenes hasta el momento de la salida de estos, como es el caso de los equipos de cómputo (mercaderías) que son trasladados a las tiendas para su exhibición y venta la público consumidor. También se debe considerar los pagos por la generación de la información o la data que debe tenerse actualizada permanentemente. La gestión de almacenes tiene un objetivo importante en la empresa, se trata de optimizar el flujo de abastecimiento y la distribución física de la mercadería asegurando su conservación, buen estado y antigüedad para su comercialización, siendo en consecuencia la gestión de almacén una actividad muy importante para el éxito de la empresa.

#### *2.2.1.6 Rendimiento requerido sobre el Capital invertido*

Si se realiza una inversión económica es porque se espera un rendimiento económico de dicha inversión y en ese sentido todo accionista o socio que invierte un capital en una actividad económica o negocio como es el caso de la comercialización de equipos de cómputo a nivel de distribución al por mayor, tienen la seguridad de obtener una rentabilidad y mantienen una expectativa permanente de su mejora en las utilidades; para esto requieren de información

económica contable que les permita tomar conocimiento de dichos resultados y utilizando algunas herramientas e indicadores se logra determinar el incremento o disminución de las ganancias y luego tomar las decisiones oportunas y adecuadas.

### *ROE (Return on equity)*

Los empresarios hacen uso de ratios o indicadores económicos y financieros para conocer el estado de sus inversiones realizadas, y se tiene diversos indicadores que pueden ayudar a tomar conocimiento de dicha situación en las empresas. Uno de estos indicadores es el llamado ROE que se entiende como la utilidad sobre el patrimonio.

(Caballeros Bustamante, pág. 30) dice que *“También llamado rentabilidad patrimonial, es el más conocido en este aspecto. En su forma más simple, se expresa a través de la relación”*.

$$\text{ROE} = \text{Utilidad (o pérdida) Neta} / \text{Patrimonio.}$$

Se trata de conocer la rentabilidad patrimonial a través de la relación de los resultados económicos (utilidad o pérdida) con el total del patrimonio, con el propósito de saber si estamos aumentando o disminuyendo, y a partir de ese indicador tomar decisiones para revertir la situación en casos de pérdida o disminución de utilidades; o mejorar los resultados o las ganancias.

“Este indicador muestra la cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio. Evidentemente, la meta es que el indicador sea lo más alto posible, a través de la maximización de la utilidad”. (Caballero Bustamante, pág. 31).

Obviamente todo empresario busca maximizar la rentabilidad de su inversión, y este indicador es útil para saber cuánto está ganando por cada sol invertido.

Entonces se interpreta el indicador como Cuánto de utilidad se logró por cada sol del patrimonio de la empresa, siendo deseable que el indicador sea lo más alto posible, porque mostrará mayores utilidades.

“... deduce del patrimonio neto la utilidad o pérdida neta del ejercicio, con lo cual permite obtener un dato ajustado a la realidad, Su notación es la siguiente”. (Caballero Bustamante, p. 29)

$$\text{ROE} = \text{Utilidad (o pérdida) Neta} / \text{Patrimonio} - \text{utilidad (o pérdida neta)}$$

Asimismo, se afirma que este indicador “Mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios, En términos sencillos esta ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas”. (Lopez Lauro 2017 p. 33)

El patrimonio de la empresa debe tener resultados y para esto es vital su correcta administración, caso contrario en lugar de utilidades de obtendrá pérdidas, por eso se busca que este indicador sea óptimo para la satisfacción de los socios que han aportado al capital de la empresa.

#### 2.2.1.7 Peligro de obsolescencia

El desarrollo o adelanto tecnológico pone a disposición de los usuarios cada vez en periodos más cortos nuevos productos, en nuestro caso nuevos diseños y modelos de equipos de cómputo, asociado a nuevos programas con mayores bondades y rapidez de procesamiento de información, poniendo a los usuarios en la necesidad de renovar su hardware y software con los de nueva generación.

La obsolescencia es inherente a la existencia de los bienes como es al caso de las mercedarias a comercializar, siendo el estado o condición en el que se encuentra un producto almacenado y que tiene un tiempo o fecha de caducidad programado para que siga funcionando o estar en condiciones de su consumo o uso.

- Una situación puede ser por la imposibilidad de encontrar repuestos para su reparación o repotenciación, como en el caso de los equipos de cómputo. La ausencia de repuestos se debe al lanzamiento en el mercado de nuevas versiones de hardware y software, además de la política de los productores de ofrecer nuevos equipos con mayores bondades e influir en los compradores el pensamiento de renovar con uno nuevo antes de optar por su reparación.
- Otro factor importante para esta situación son los resultados de investigaciones y desarrollo tecnológico que permiten en tiempo cada vez más cortos, diseñar y fabricar equipos con mayores capacidades que sus antecesores. El ejemplo es precisamente los equipos informáticos capaces de multiplicar su capacidad y potencia en cuestión de meses, en la que se lanza al mercado una nueva generación de productos.
- También es necesario tener presente que todo esto puede ser resultado de la estrategia de los fabricantes en tres formas:
  - ✓ La obsolescencia planificada, es cuando a la hora de crear un producto, se considera cual es el tiempo previsto para que deje de funcionar correctamente y necesite reparaciones o su sustitución sin que el consumidor pierda la confianza en la marca, y se implementa esta obsolescencia en su fabricación para promover la compra de un nuevo modelo del mismo producto. En los equipos de cómputo los fabricantes tienen un cálculo de esta obsolescencia planificada para lanzar al mercado un nuevo producto; en cambio los usuarios pueden tener una estimación del tiempo de vida útil del producto, sin embargo, lo usan por mucho más tiempo en la mayoría de los casos, salvo las grandes empresas que requieren de seguridad de su información y de la velocidad con los nuevos programas también planifican el cambio

de los equipos. Pero, los equipos que salen de uso son también vendidos a quienes lo requieren y en este caso la obsolescencia del equipo se extiende más en el tiempo.

- ✓ La obsolescencia percibida, es cuando se crea un producto con ciertas características, y más adelante se vende exactamente el mismo producto cambiando tan solo el diseño o presentación del mismo producto. Creemos que esto no aplica en el caso de equipos de cómputo por el desarrollo de la ciencia y tecnología.
  
- ✓ La obsolescencia de especulación, se da cuando se produce y comercializa productos incompletos o de menores aplicaciones a precios bajos con el objetivo de posicionarse en el mercado ofreciendo luego de un tiempo el producto mejorado, haciendo ver al consumidor que la empresa se esfuerza por mejores productos para sus clientes. Pensamos que su aplicación sería muy parcial o nula por las características de los equipos de cómputo que avanzan tan velozmente que no es posible mantener un equipo y software por mucho tiempo.

### 2.2.2. *Resultados económicos*

El resultado es lo que realmente queremos alcanzar o lograr, en las empresas comerciales como consecuencia de las operaciones de compra y venta de productos o bienes, y como todo tiene vinculación a una medición o valor monetario es que caracterizamos este resultado como económico. Es decir, son aquellos que se obtienen por la ejecución de operaciones económicas de las empresas y son presentadas en la información financiera como es estado de resultados y el estado de situación financiera (antes balance general) de acuerdo a normas y principios y las leyes vigentes.

### 2.2.2.1 Utilidad Bruta

Es la primera información acerca de los resultados obtenidos y como su nombre lo indica es un resultado bruto o de primer orden que solo considera las ventas y el costo de ventas.

“También llamada margen de contribución es el resultado de la diferencia entre las ventas netas y el costo de ventas”. (Crece Negocios 2012 p 01)

Los inversionistas requieren de información sobre su inversión, y sobre todo están muy atentos a las utilidades obtenidas en el periodo o año económico, pero es necesario indicarles que la información financiera tiene una estructura de acuerdo a normas emitidas con la SMV, el CNC y la SUNAT, en el marco de la Constitución política del Perú, el código tributario y normas legales vinculadas a las actividades económicas de la empresa como persona jurídica y natural.

Una primera información que se visualiza en el estado de ganancias y pérdidas es la utilidad bruta, que efectivamente en la mayoría de los casos es utilidad (y no pérdida), pero sabemos que no está considerado los gastos operativos y los otros que más adelante son presentados, y que también en muchos casos esta utilidad no es la suficiente para mantener un resultado positivo cuando se considera los otros gastos o egresos realizados en el periodo. Por lo tanto, la utilidad bruta no garantiza una utilidad operativa ni mucho menos una utilidad neta.

(...) “la utilidad bruta es la diferencia entre el producto neto de las ventas y el costo de las mismas. Por lo tanto, la utilidad bruta es el resultado de la combinación de dos elementos – volumen y precio – que constantemente están sujetos a cambio que influyen en definitiva sobre el importe de la utilidad generada”. Ferree Quea (2019, pág. 196)

Consecuentemente afirmamos que es la diferencia entre los ingresos que tiene la empresa y su costo de ventas (adquisición). Esto implica establecer la diferencia al restar del importe total

de las ventas, todos aquellos costos y gastos en los que se ha incurrido para la adquisición o producción de las mercaderías. La fórmula utilizada es la siguiente:

Ventas netas – Costo de ventas (adquisición) o costos de producción = Utilidad Bruta.

#### 2.2.2.2 Ventas

La demanda y oferta de productos en el mercado determina las ventas que se pueda realizar por cada producto y en cada empresa, siendo en realidad la preocupación constante su realización, una empresa sin ventas no tendría razón de continuar sus actividades, pero para realizar una venta es necesario haber producido o comprado una mercancía, y esto tiene relación con la gestión de los inventarios, porque si tenemos un pedido de 20 unidades por un cliente, y solo se tiene 13 unidades en almacén, es posible que se pierda la venta, por eso esta necesidad de realizar una mejor gestión de inventarios que sea optima y garantice las actividades comerciales con los mejores resultados.

“Las ventas netas es un elemento contable que representa la suma de todas las ventas realizadas por una empresa de un bien o servicio, ya sea en efectivo o a crédito, descontadas las devoluciones, bonificaciones o reducciones por rebajas comerciales. Por tanto, son ingresos para las empresas fruto de su actividad, descontando efectos que minoran la utilidad bruta”.

(Roberto Vázquez)

Representa la facturación de la empresa en un período de tiempo (diario, semanal, mensual, anual, etc.), a valor de venta (no incluye el impuesto general a las ventas). Así se debe tratar a las ventas de acuerdo a los principios y normas vigentes, puesto que el impuesto general a las ventas no forma parte del valor de venta.

#### 2.2.2.3 Costo de ventas

Toda venta tiene un costo, es decir nadie nos regala la mercancía que se vende, existiendo entonces este concepto de costo de ventas que “Es conocido como costo de producto vendido

o costo de lo vendido y representa el valor de producir los productos que se han vendido a los clientes y es el primer rubro de las deducciones de las ventas netas en el estado de resultado”.

(Contabilidad de Costo pág. 13)

Para el caso de las empresas comerciales se tiene:

Compras del periodo	+	Inventario inicial	-	Inventario final	=	Costo de venta
---------------------------	---	-----------------------	---	---------------------	---	-------------------

“Si al final del mes efectuamos un inventario de las mercaderías, nos encontramos con que la existencia final es normalmente inferior al disponible para la venta. Se entiende que esa diferencia está constituida por los productos vendidos, cuyos costos denominados “costo de los productos vendidos”, salvo que haya habido – roturas – deterioros, robos, etc.” (Estado de Costo de Producción y de Venta pág. 3)

Comercialmente se debe reconocer como el costo de todos los productos o bienes vendidos.

En el caso de las empresas comercializadoras el costo de ventas está representado por el costo de adquisición de la mercadería, es decir cuánto nos costó tener el producto para luego venderla.

Existencia o inventario inicial de mercedarias	+	Compras del periodo	=	Disponible	-	Existencia o Inventario final de mercaderías	=	Costo de venta
---	---	---------------------------	---	------------	---	---	---	----------------------

#### 2.2.2.4 Utilidad Operativa

En la estructura del estado de resultados se tienen en primer lugar a la utilidad bruta que no considera los gastos o costos operativos incurridos en el funcionamiento de la empresa, por lo que es necesario determinar un nuevo resultado que de ser positivo se denomina utilidad operativa. Y ésta viene a ser el resultado de restar de la utilidad bruta los gastos operativos, también se afirma que es un indicador financiero que nos permite saber el nivel de eficiencia que ha tenido la empresa considerando estos gastos operativos en un periodo determinado. Para su cálculo sólo basta con restar de la utilidad bruta todos aquellos gastos relacionados con las operaciones de la empresa, como son los gastos administrativos y los gastos de ventas. La fórmula bastante simple es:

$$\text{Utilidad Bruta} - \text{Gastos Operativos (compras y ventas)} = \text{Utilidad Operativa}$$

Este importe dato también es de interés de los accionistas o dueños de las empresas porque da a conocer sobre cuanto se viene incurriendo en gastos administrativos y gastos de venta pues afectan los resultados y, si estos gastos son necesarios para los resultados finales que se vienen logrando.

#### 2.2.2.5 Gastos administrativos

Estos gastos son necesarios en toda empresa, sin embargo, se debe optimizar la gestión administrativa con estrategias que permitan una eficiente administración que será respaldada con el logro de objetivos y metas que se han planificado; éstos “incluyen todos los gastos que tiene una empresa, exceptuando los que se efectúan en el desempeño de las funciones de producción y venta”. Se muestra una breve lista de ellos. (Presupuesto pág. 6)

Figura 2. Diversificación de los gastos de administración

Gastos de administración
Sueldos de las áreas administrativas
Recursos humanos
Contable-financieros
Relaciones públicas
Gastos de oficina del área administrativa
Renta de instalaciones y equipo
Depreciación de edificio y equipo
Depreciación de automóviles
Servicios
Seguros
Gastos por asesorías y consultorías
Despacho de contadores
Reorganizaciones
Estudios especiales

Fuente: Astudillo (2018)

Entonces son todos los gastos relacionados con la administración de la empresa, que incluye la planilla del personal administrativo, los útiles de oficina, alquileres de inmuebles y de equipo, depreciaciones, seguros, asesorías - consultorías y todos aquellos gastos relacionado con la administración de la parte operativa de la empresa.

#### 2.2.2.6 Gastos de venta

Si el propósito fundamental de cada empresa es realizar ventas, es de entender que esta actividad genera gastos, pero éstos deben estar vinculados directamente a dichas ventas.

*Es gasto de venta todas aquellas erogaciones que tienen que ver con la función de venta.*

*Se clasifica el tipo de gastos de venta en una lista enumerada. (Presupuesto pág. 5)*

Son todos los gastos que tienen relación directa con la promoción, realización y desarrollo del volumen de las ventas.

Por eso toda empresa debe planificar sus ventas y sus gastos asociados a esta actividad, y el deseo siempre será vender más, pero ante esta posibilidad se trata de que no se incurra en

mayores gastos, sino se optimice los que ya están comprometidos como son los gastos fijos, siendo bueno que los variables estén de acuerdo a los resultados.

#### *2.2.2.7 Gastos financieros*

Si se tiene necesidad de mayor financiamiento en la empresa, también se acepta un gasto o costo financiero, que también forma parte de las salidas o egresos que se reconocen como necesarios para mejorar la actividad comercial.

Estos representan todos aquellos gastos relacionados a endeudamientos o servicios del sistema financiero, que han sido usados en base a las necesidades urgentes o necesarias para cumplir con las obligaciones contraídas.

#### *2.2.2.8 Utilidad Neta*

Finalmente es la estructura del estado de resultados integrales se debe conocer pues es la utilidad final lograda ante una inversión realizada, y este dato es el de mayor interés para los socios, accionistas o dueños de la empresa. La utilidad neta es obtenida considerando que ya se han restado todos los gastos de toda naturaleza que se han efectuado y han sido aceptado como tales. Por lo tanto, constituyen la base para la distribución de utilidades de acuerdo a las políticas establecidas o aceptadas por los inversionistas.

“También llamada utilidad de ejercicio o ingreso netos es la ganancia o pérdida obtenida por la empresa; se obtiene a partir de la diferencia entre la utilidad antes de impuestos y los impuestos”. (Crece Negocios, 2012 pág. 17)

La utilidad neta es “el valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa, después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados siempre que estos últimos sean menores a dicho ingresos, durante un periodo contable; en caso

contrario, es decir, cuando los costos y gastos sean superiores a los ingresos, la resultante en una pérdida neta” (Méndez Villanueva pág. 99)

La siguiente estructura del estado de resultados muestra los elementos que venimos considerando y comentando para su obtención y ser mostrados a los interesados de esta información.

*Tabla 1. Estructura del estado de resultados*

Ventas
- Costo de ventas
<b>= Utilidad bruta</b>
- Gastos operativos
<b>= Utilidad operativa</b>
+ Otros ingresos
- Otros egresos
- Impuesto a la renta
<b>= Utilidad neta</b>

Fuente: Gonzáles, Quintanilla, & Sánchez (2012)

La utilidad neta está referida al rendimiento total de la empresa respecto a la utilización sus recursos. Está constituido por la diferencia o resta que se determinada al quitarle o disminuir de la utilidad operativa los gastos financieros y los impuestos del periodo. Es decir, es el

resultado final que se obtiene de los ingresos menos todos los gastos incurridos en el periodo.

La fórmula para su cálculo es:

$$\text{Utilidad operativa} - \text{gastos financieros} - \text{impuestos} = \text{utilidad neta}$$

Para la determinación de la utilidad neta también se consideran a los otros ingresos y egresos que son realizados en las empresas y que son aceptados como tales para la presentación de los estados financieros.

- Otros ingresos

Son los ingresos de dinero por otros rubros o actividades que no son parte de la actividad económica o giro del negocio. Es posible que puedan generarse en toda empresa.

- Otros egresos

Son las salidas de importes de dinero por otros que al no ser considerados como necesarios para la actividad económica o giro del negocio se consideran en el rubro de otros. También se incurren en estos y deben ser tratados como tales para la presentación de la información financiera y para la declaración jurada de impuestos.

### **2.3. Marco conceptual (de las variables y dimensiones)**

Presentamos conceptos de importancia que tienen o forman parte de nuestra investigación y consideramos a los autores que más aceptación tienen considerando el propósito y utilidad para el presente estudio.

#### *2.3.1. Gestión de inventarios*

- **Gestión:** define que “es el conjunto de acciones, o diligencias que permiten la realización de cualquier actividad ...” Gestión (2017, pág. 1)

- **Inventarios:** Estela (2019) define que “es un activo y se define como el volumen del material disponible en un almacén: insumos, producto elaborado o semi laborado” (p.1).
- **Lote económico de pedido:** Slimstock (2018) define que “es la cantidad de unidades que deben solicitarse al proveedor en cada pedido para minimizar el costo de adquisición y el mantenimiento de unidades en inventario, su objetivo es reducir costos” (p.1).
- **Ventas al contado:** Bazalar (2015) menciona que “es una clase de pedido que se utiliza cuando el cliente pide, retira y paga las mercancías de forma inmediata.” (p.1).
- **Venta al crédito:** Bembitre (2014) define que “es el tipo de operación en el que el pago se realiza en el marco del mediano o largo plazo, luego de la adquisición del bien o servicio” (p.1).
- **Costo de mantenimiento:** Riquelme (2017) define que “son los gastos causados por las acciones ejecutadas para conservar los equipos o maquinas en buen estado y funcionamiento, o restáuralos a un estado específico de funcionalidad” (p.1).
- **Costo de almacenamiento:** Hilario (2016) define que “son todos los procesos y actividades efectuadas para mantener el orden, buen estado y existencia del inventario dentro de la planta, incluido el costo de inmovilizado del producto, el costo de limpieza, el costo de espacio” (p.1).
- **Costos operativos:** Nuño (2017) define que “son los gastos que están relacionados con la operación de un negocio, ...” (p.1).
- **Capital invertido:** Buján (2017) define que “es la cantidad total de dinero que se suministró a una empresa por los accionistas, los tenedores de bonos, bancos y todas las

demás partes interesadas. Se determina sumando las obligaciones totales de deuda y la cantidad de capital aportada por los accionistas en la empresa ...” (p.1).

- **ROE – Rentabilidad sobre el capital:** Lorenzana (2014) menciona que “procede de la expresión (Return on Equity), que vincula los beneficios netos obtenidos en una operación de inversión concreta con los recursos precisos para conseguirla” (p.1).
- **Obsolescencia:** García (2017) define que “es la caída en desuso de máquinas, equipos y tecnologías motivada no por un mal funcionamiento del mismo, sino por un insuficiente desempeño de sus funciones en comparación con las nuevas máquinas, equipos y tecnologías introducidos en el mercado” (p.1).

### 2.3.2. Resultados económicos

- **Resultados económicos:** Ojeda (2018) define que “es la diferencia entre el total de ingresos, y el total de gastos (no financieros y financieros).” (p.1).
- **Utilidad bruta:** Da Silva (2019) define que “es el precio del producto una vez deducido los costos directos e indirectos de fabricación.” (p.1).
- **Costo de ventas:** Buján (2018) define que “es el costo en que se incurre para comercializar un bien, ...” (p.1).
- **Importe de ventas (2018):** Pérez (2018) define que “es la cantidad de dinero que vale un producto o que figura en una cuenta” (p.1),
- **Costo de adquisición:** Gerencie (2013) define que “es cuando el costo de adquisición es más que el margen de utilidad, entonces dicha estrategia no es rentable. Se obtiene sumando al precio de venta de la mercadería comprada, los gastos inherentes y necesarios

para la puesta en funcionamiento y cuanto proceda, restando los descuentos por la adquisición” (p.1).

- **Utilidad operativa:** Gerencie (2018) define que “es un valor contable que mide la ganancia obtenida por una empresa a través de sus principales operaciones comerciales, ...” (p.1).
- **Gastos administrativos:** Rodríguez (2018) menciona que “estos gastos están relacionados a los salarios de los altos ejecutivos y los costos de los servicios generales como la contabilidad” (p.1).
- **Gastos de venta:** Equipu (2018) define que “son los gastos incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisión de vender” (p.1).
- **Gastos financieros:** Fernández (2014) define que “son aquellos en los que incurre un sujeto económico para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas” (p.1).
- **Utilidad neta:** Gerencie (2017) define que “es la utilidad obtenida por la empresa después de pagar todos los gastos e impuestos.” (p.1).

## **CAPITULO III**

### **III. HIPÓTESIS**

#### **3.1. Hipótesis General**

Existe relación directa entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

#### **3.2. Hipótesis Especificas**

- Existe relación directa entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.
  
- Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.
  
- Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

### **3.3. Variables (definición conceptual y operacionalización)**

Para el caso de estudio quedan determinadas las siguientes:

#### *3.3.1 Variables*

- **Variable 1 = Gestión de inventarios**

*Dimensiones:*

- Ventajas del incremento de inventarios
- Desventajas del incremento de inventarios

- **Variable 2 = Resultados económicos.**

*Dimensiones:*

- Utilidad bruta
- Utilidad operativa
- Utilidad neta

#### *3.3.2 Operacionalización de variables*

**Tabla 2 Operacionalización de variables**

<b>VARIABLES</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento de medición</b>
Gestión de inventarios	Altos niveles de inventario permiten un servicio eficiente a las demandas de los clientes. Si hay un faltante temporal de cierto producto, las ventas actuales y las futuras podrían perderse. ... Las ventajas del incremento en inventarios, resaltadas a menudo, son varias. ... En resumen, se dice que la empresa es más flexible. Las desventajas obvias son el costo total de mantener el inventario... No obstante, los gerentes de ventas y de producción con frecuencia se inclinan hacia inventarios relativamente grandes, en virtud de los beneficios que éstos representan. (Van Horne & Wachowicz, 2010, pág. 263).	Ventajas del incremento en inventarios	Las ventajas del incremento en inventarios, resaltadas a menudo, son varias. La empresa puede hacer ahorros en las compras, así como satisfacer los pedidos con mayor rapidez.	Ahorros en las compras – Lote económico de pedido (LEP)	Cuestionario
				Satisfacer las ventas con mayor rapidez	
		Las desventajas del incremento de inventarios	Las desventajas obvias son el costo total de mantener el inventario, que incluyen los costos de almacenamiento y manejo, y el rendimiento requerido sobre el capital invertido en el inventario. Una desventaja adicional es el peligro de obsolescencia. (Van Horne & Wachowicz, 2010)	Costo de mantenimiento de inventarios	
				Rendimiento requerido sobre el capital invertido	
		Peligro de obsolescencia			
Resultados económicos	En el estado de resultados se detallan los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida generado en una empresa durante un período de tiempo concreto. (Nuño, 2017)	Utilidad bruta	Es la diferencia entre las ventas totales y el costo de los productos vendidos.	Ventas	Cuestionario
				Costo de ventas	
		Utilidad operativa	Es el resultado de restar de la utilidad bruta, los gastos de administración, ventas y financieros.	Gastos administrativos	
				Gastos de venta	
		Utilidad Neta	Resulta de las operaciones matemáticas de sumar o restar de la utilidad operativa los otros ingresos y otros egresos.	Gastos financieros	
		Otros ingresos			
		Otros egresos			

## **CAPITULO IV**

### **IV. METODOLOGÍA**

Toda investigación debe seguir una metodología apropiada considerando el enfoque de investigación, y debe considerar los métodos, las técnicas, el tipo y nivel de investigación, la población y muestra entre otros elementos necesarios en cada metodología a seguirse.

#### **4.1. Método de Investigación**

##### *4.1.1. Método general*

El método general, se entiende que son de aplicación a todas las investigaciones como el método científico que garantiza un proceso serio y riguroso para la obtención de resultados que sean de la misma característica y sean útiles o realmente soluciones problemas o nos permita encontrar conocimiento que sean el reflejo objetivo de una realidad. El método general tomado para la investigación es el científico, porque permite resultados científicos y su aplicación garantiza soluciones y conocimientos de la misma naturaleza.

#### *4.1.2. Método específico*

El campo aplicación de los métodos específicos de las ciencias que estudian diferentes realidades de acuerdo a su objeto de estudio. Para el estudio se consideró el método inductivo – deductivo. Se usó la inducción desde el inicio de la formulación del proyecto y se determinó durante todo el proceso hasta la obtención del informe final. De igual manera se viene utilizó la deducción para tomar la teoría y explicar la realidad problemática.

#### **4.2. Tipo de investigación**

El tipo de investigación tomada en este estudio es la aplicada. Por medio de esta investigación se usará la teoría para explicar la problemática a su vez resolver los problemas que se vienen dando en las distribuidoras de computo de Huancayo, a su vez, con los resultados obtenidos se hará de conocimiento a los diferentes empresarios la importancia de una correcta gestión de inventarios.

#### **4.3. Nivel de investigación**

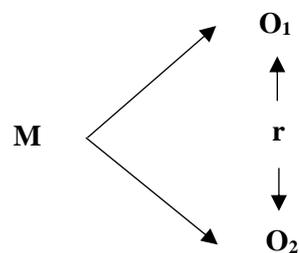
El nivel de investigación se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio. En ese sentido, el nivel es descriptivo correlacional. En tal sentido esta investigación al determinar la relación entre sus variables cumple con las características de nivel correlacional.

#### **4.4. Diseño de investigación**

Los diseños de investigación no experimental se utilizan una serie de símbolos que tienen una denotación que es importante conocer para leerlos comprensivamente. De esta manera la investigación se enmarca en el diseño no experimental, puesto que no se manipularon las

variables de estudio y, de diseño correlacional, puesto que el trabajo busca ver la relación de la variable 1 y la variable 2.

Esquema:



Donde:

M: Muestra

O<sub>1</sub>: Observación de la variable 1

r: Relación entre las variables

O<sub>2</sub>: Observación de la variable 2

## 4.5. Población y muestra

### 4.5.1. Población

La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones. De acuerdo, a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria-SUNAT; la población al año 2018 está constituida por 207 distribuidoras de equipos de cómputo entre mayoristas y minoristas, en el distrito de Huancayo.

**Tabla 3. Distrito de Huancayo: Distribuidoras de equipos de cómputo al por mayor y menor 2018.**

N°	DISTRIBUIDORAS	N°	DISTRIBUIDORAS
1	COMERCIO, SERVICIOS INTEGRALES Y TECNOLOGÍAS S.A.C	71	H & K COMPUTADORAS S.A.C.
2	TIENDAS TEC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	72	TIENDAS PC A & M E.I.R.L.
3	CORPORACION RENI S.A.C.	73	ZEGARRA DE LA SOTA JUAN VIDAL
4	ARCE SANTIVANEZ YULIANA DANITZA	74	ALPHANET TECHNOLOGY SRL
5	GRUPORC S.A.C	75	MANTARO DATA E.I.R.L.
6	ZONA PORTÁTIL E.I.R.L	76	ASENCIO ALDANA WILIAM PEDRO
7	COMPUTIENDA J & D E.I.R.L.	77	GALLARDO ROMANI PATRICIA DEL ROSARIO
8	DISCOVER PERU TECHNOLOGIES E.I.R.L.	78	CURIÑAHUI MALLQUI GIULIANI BLANCA
9	COMERCIAL M & M LLACTA E.I.R.L.	79	SALVADOR MIGUEL BREITNER GIENNI
10	GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C.	80	INVERSIONES VIOMARFER S.A.C.
11	QBA S.A.C.	81	GOMEZ CHAMORRO DE VALERO DIATINA RUTH
12	DELLGROUP EIRL	82	TORRES RUDAS JENYFER
13	COMPU GAMING STORE E.I.R.L.	83	PEREZ RODRIGUEZ ALAN FELIX
14	CORE COMPUTERS SOLUCIONES INTEGRALES S.A.C.	84	PORRAS HOSPINAL VDA DE ALCOCER FLORENCIA Y
15	ROJAS RUIZ FRANCIS JIM	85	CONDORI ROMANI ANGEL ANIBAL
16	SISTEL INGENIEROS S.A.C.	86	CASE SOLUCIONES PC S.A.C.
17	SIS & COMP SOLUTIONS E.I.R.L.	87	CUICAPOSA BENITES MILITON
18	ACCEL INFORMÁTICOS E.I.R.L.	88	ANCCASI ARANA ESTHER
19	H & Q SOLUCIONES INFORMÁTICAS E.I.R.L	89	MAOO PERÚ E.I.R.L
20	LLACTA CARDENAS MARIVEL MIRIAM	90	MELENDEZ ROLDAN ARMANDO DAVID
21	ESPINOZA ROLDAN ANA LUZ	91	FINTECH S.A.C.
22	GILBONIO BALVIN JONATHAN ELI	92	JIMENEZ CHUQUIMANTARI JESUS DAVID
23	PC GAMIN & PC STUDIO E.I.R.L.	93	ORE ACUÑA JHON VENGY
24	SERVICIOS TECNICOS TECNOLOGICOS E INGENIERIA E.I.R	94	FRAMAR CG S.A.C.
25	TORRES ARTEAGA S.R.L.	95	GRANADOS BALLASCO JHONNY MAXIMO
26	CORILLA ILIZARBE JHON ALBERT	96	ORE ACUA ERICK PAUL
27	VILCHEZ DUEÑAS JUNIOR FORTUNATO	97	CHOQUE MAMANI CARLOS ALBERTO
28	GRUPO SEGURO PC S.A.C.	98	TRABOL CORP S.R.L.
29	LEON CORDERO ROSANA MARIET	99	LEON TAPIA JUAN CARLOS
30	LEON OROÑO JONATHAN PAUL	100	VASQUEZ PALACIOS YOSMELY LILIA
31	CORPORACION DIGITALLY & SYSTEM SOCIEDAD ANONIMA CE	101	STC & C
32	HUAMAN MOSCOSO ROSARIO DORIS	102	RIVERA RAMOS HILDA ZAIDA
33	VILA GUTIERREZ EDURNE ABIGAIL	103	PALACIOS MANRIQUE JAIME LUIS
34	CONTRABANDO INTERNACIONAL E.I.R.L.	104	ROMERO ZUÑIGA GABRIEL
35	CORPORACION LUANA S.A.C.	105	GUTIERREZ ROBLADILLO OSCAR
36	VILLANUEVA PADILLA DANIEL LUIS	106	ASTO POMACARHUA CESAR
37	MONGE AGÜERO FRANZ JESUS	107	BALBARO GALVEZ HECTOR FELIX

38	COMERCIO PARA EMPRESAS E INDUSTRIAS S.A.C	108	ESITIC E.I.R.L.
39	MULTISERVICIOS XEON E.I.R.L.	109	INFOSISTEL E.I.R.L.
40	BRAIN SERVICE S.A.C.	110	ALEGRIA ACEVEDO JHISENIA JHASMIN
41	CORPSOLUCIONES SAC	111	GRUPO MONTERO PROVEEDORES E.I.R.L.
42	MACHUCA AZORSA NELLY MODESTA	112	DAVILA BUENDIA YAKELYN
43	TIENDAS DE COMPUTO E.I.R.L.	113	GIGATECH PRO-SYSTEM'S SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPON
44	TORRES SAMANIEGO LUIS MANUEL	114	SYNERBYTE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - SYNERBYTE S.A
45	INFORMÁTICA Y GRAFICA E.I.R.L.	115	SERVICIOS MULTIPLES LIMSANT S.R.L.
46	GRUPO INFOCOM S.R.L.	116	OLIVERA MELO MILNER ROSSI
47	SETUP BUSINESS SOLUTIONS S.A.C.	117	AQUINO COTERA CELSO RAUL
48	MEZA TAPE ANGELA MARIA	118	VEGAN POWER EIRL
49	VASILEC SERVICIOS INFORMÁTICOS E.I.R.L.	119	ACOSTA NOREA DE HERRERA NORMA ANGELA
50	GRUPO ALMERCOS E.I.R.L	120	PIÑAS FLORES JESUS
51	CORPORACIÓN DIGITAL TECHNOLOGY E.I.R.L.	121	HERRERA HUACACHINO MICHEL
52	INGSERTEC E.I.R.L.	122	RICKOM EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMIT
53	VELI PAREDES GUSTAVO	123	CAMPOS CAMARENA SONIA LIZ
54	GALLARDO PANLLO ELSA NOEMI	124	MUCHA CORONEL DORIS
55	SANABRIA GONZALES JUAN DAVIS	125	ATICPERU S.R.L.
56	REINA OROSCO JESSICA ROSALIA	126	YARANGA QUISPE ALEXANDER ANDERSON
57	VILLAGARAY COCA CRISTINA SONIA	127	HUAMAN CUNO CHARLES ROGER
58	WARE HOUSE PC EIRL	128	SILICON .PE S.A.C.
59	CARPIO MEDINA ROGER ELMER	129	CMPROVIDERS S.A.C.
60	ALVARADO OCHOA DIEGO RICARDO	130	ORTIZ SANCHEZ YIM ROCKY
61	ROMERO LINARES JHONNY STEVENS	131	RIVERA CHAVEZ MOISES DAVID
62	FUNGGER MULTISERVICE S.R.L.	132	MASTERHARD E.I.R.L.
63	LEIVA MEDINA DAVID AMERICO	133	DISTRIBUIDOR SIGLO XXI E.I.R.L.
64	POVES ESCALANTE RILDO SAUL	134	LIMA ALONZO JUAN CARLOS
65	GASPAR JEREMIAS LUIS ANGEL	135	ALVAREZ HUAYTALLA WALTER JHONNY
66	MACROSOFT STORE E.I.R.L.	136	BIZNET EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMIT
67	PEREZ CARRILLO ANA MARIA	137	PARIANSULLCA VENTURA NICOLAS
68	DE LA CRUZ PEREZ MIGUEL ANGEL	138	INFORMATICOS HARDOFT EIRL
69	GALLARDO ROJAS HAYDEE MARTHA	139	TERABYTE SERVICE E.I.R.L
70	BARZOLA TABOADA JESUS TEOFILO	140	TORRES CAINICELA ROLY LIDMAN
71	H & K COMPUTADORAS S.A.C.	141	ZSYSTEM CONSULTORES S.A.C.
72	TIENDAS PC A & M E.I.R.L.	142	ORDOEZ CORDOVA YDA TRINIDAD
73	ZEGARRA DE LA SOTA JUAN VIDAL	143	FLORES BRICEÑO CELINA
74	ALPHANET TECHNOLOGY SRL	144	POWERNET SOLUTIONS E.I.R.L.
75	MANTARO DATA E.I.R.L.	145	PALACIOS JAUREGUI REYNA TANIA
76	ASENCIO ALDANA WILIAM PEDRO	146	CABEZAS LAZO EDER MICHAEL
77	GALLARDO ROMANI PATRICIA DEL ROSARIO	147	VILLANUEVA PADILLA ABEL MAX
78	CURIÑAHUI MALLQUI GIULIANI BLANCA	148	INVERSIONES RELDCORP S.R.L.

79	SALVADOR MIGUEL BREITNER GIENNI	149	ORTIZ CAMPOS DAVID MOISES
80	INVERSIONES VIOMARFER S.A.C.	150	INVERSIONES TECSHOP S.A.C.
81	GOMEZ CHAMORRO DE VALERO DIATINA RUTH	151	INVERSIONES PCIS S.R.L.
82	TORRES RUDAS JENYFER	152	SERVICIOS INFORMATICOS INTEGRADOS E.I.R.L.
83	PEREZ RODRIGUEZ ALAN FELIX	153	FOXDATA E.I.R.L.
84	PORRAS HOSPINAL VDA DE ALCOCER FLORENCIA Y	154	MEDINA HINOSTROZA MARIBEL GUISSOLA
85	CONDORI ROMANI ANGEL ANIBAL	155	RAMOS SORIANO JOSE ROBERTO
86	CASE SOLUCIONES PC S.A.C.	156	A & G SOPORTE INFORMatico S.R.L.
87	CUICAPOSA BENITES MILITON	157	LEONARDO CARHUAS JUAN BENJAMIN
88	ANCCASI ARANA ESTHER	158	PARI ROJAS EDGAR SAUL
89	MAOO PERU E.I.R.L	159	LEON SOTO JORGE ULISES
90	MELENDEZ ROLDAN ARMANDO DAVID	160	OSORIO CARBAJAL LUIS ALBERTO
91	FINTECH S.A.C.	161	CORPORACION WARE HOUSE PC S.R.L.
92	JIMENEZ CHUQUIMANTARI JESUS DAVID	162	GAMARRA ROJAS ERIK MICHAEL
93	ORE ACUÑA JHON VENGY	163	ROSALES FIGUEROA WALDEMAR OSLER
94	FRAMAR CG S.A.C.	164	CONSTRUCCION INGENIERIA TRANSPORTES TEC. E.I.R.L
95	GRANADOS BALLASCO JHONNY MAXIMO	165	CASTRO PEREZ HENRY MARIO
96	ORE ACUA ERICK PAUL	166	TINOCO ROJAS BRAULIO ROGELIO
97	CHOQUE MAMANI CARLOS ALBERTO	167	ISTAR PRODUCCIONES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD
98	TRABOL CORP S.R.L.	168	ORTEGA MARTINEZ KEILA KATHERIN
99	LEON TAPIA JUAN CARLOS	169	INVERSIONES NIJHO S.R.L.
100	VASQUEZ PALACIOS YOSMELY LILIA	170	ASISTEL E.I.R.L.
101	STC & C	171	CUCHULA GASPAR ANA ISABEL
102	RIVERA RAMOS HILDA ZAIDA	172	SALAZAR PAPUICO SAMUEL FRANCY
103	PALACIOS MANRIQUE JAIME LUIS	173	UNSIHUAY ROJAS NELCY PATTY
104	ROMERO ZUÑIGA GABRIEL	174	TERMINUS DEV S.A.C.
105	GUTIERREZ ROBLADILLO OSCAR	175	PERU DATA CONSULT E.I.R.L.
106	ASTO POMACARHUA CESAR	176	INVERSIONES PLASENCIA E.I.R.L.
107	BALBARO GALVEZ HECTOR FELIX	177	BUENDIA NAVARRO MIGUEL ANGEL
108	ESITIC E.I.R.L.	178	PASCUAL VALERIANO JESSICA LOURDES
109	INFOSISTEL E.I.R.L.	179	VERASTEGUI MUÑOZ ROBERT EMERSON
110	ALEGRIA ACEVEDO JHISENIA JHASMEN	180	POMA BARRIENTOS YELLSSON BRAJAN
111	GRUPO MONTERO PROVEEDORES E.I.R.L.	181	RAMIREZ INGAROCA NOEMI ELENA
112	DAVILA BUENDIA YAKELYN	182	SUGASTI HIDALGO JOSE LUIS
113	GIGATECH PRO-SYSTEM'S SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD	183	PORTA MORALES ROUSBEL DENIS
114	SYNERBYTE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - SYNERBYTE S.A	184	SOREPE E.I.R.L.
115	SERVICIOS MULTIPLES LIMSANT S.R.L.	185	HUARCAYA HUALLPARUCA CESAR
116	OLIVERA MELO MILNER ROSSI	186	DE LA CRUZ FLORES CARLOS VALENTIN
117	AQUINO COTERA CELSO RAUL	187	IRON TECH PERU E.I.R.L.
118	VEGAN POWER EIRL	188	INVERSIONES GENERALES JAKIDIAN S.A.C.
119	ACOSTA NOREA DE HERRERA NORMA ANGELA	189	TENORIO VALLES EVA NOELIA

120	PIÑAS FLORES JESUS	190	SALAZAR LIVIA MARCO ANTONIO
121	HERRERA HUACACHINO MICHEL	191	LIBERTAD CONSULTORES ASOCIADOS E.I.R.L.
122	RICKOM EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMIT	192	PEREZ TOKUNAGA EVELIN MARGOTH
123	CAMPOS CAMARENA SONIA LIZ	193	ARROYO PINO ANDRES LUIS
124	MUCHA CORONEL DORIS	194	TOVAR QUISPE, ROGELIO CLEVER
125	ATICPERU S.R.L.	195	QUISPE ROJAS ALBINO
126	YARANGA QUISPE ALEXANDER ANDERSON	196	ALIAGA CAJAHUANCA BELTRAN WALTER
127	HUAMAN CUNO CHARLES ROGER	197	HUAYNALAYA CLEMENTE BETO
128	SILICON .PE S.A.C.	198	MAGENTA J & V E.I.R.L.
129	CMPROVIDERS S.A.C.	199	GRUPO AGUILAR & ASOCIADOS S.A.C.
130	ORTIZ SANCHEZ YIM ROCKY	200	INVERSIONES PERU E & C S.R.L.
131	RIVERA CHAVEZ MOISES DAVID	201	CHAVEZ ROJAS MOISES
132	MASTERHARD E.I.R.L.	202	RIMAS CANCHARI YONATHAN YURI
133	DISTRIBUIDOR SIGLO XXI E.I.R.L.	203	VILCHEZ ANGELES MIRIAM
134	LIMA ALONZO JUAN CARLOS	204	INVERSIONES JAREM S.A.C.
135	ALVAREZ HUAYTALLA WALTER JHONNY	205	IVILLA E.I.R.L
136	BIZNET EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMIT	206	JARA BASTIDAS JANETH ELVIRA
137	PARIANSULLCA VENTURA NICOLAS	207	B & W TECNOLOGÍA INTEGRAL S.A.C.

Fuente: SUNAT

#### 4.5.2. Muestra

La muestra es un subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo; por lo tanto, en la investigación la muestra está conformada por las 25 distribuidoras mayoristas de equipos de cómputo que operan en este nivel en del distrito de Huancayo, constituyéndose en este caso como una muestra no probabilística o por conveniencia en sentido del logro del objetivo del estudio.

**Tabla 4. Huancayo: Distribuidoras mayoristas de equipos de cómputo, 2018**

N°	DISTRIBUIDORA MAYORISTAS
1	COMERCIO, SERVICIOS INTEGRALES Y TECNOLOGÍAS S.A.C
2	TIENDAS TEC SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA
3	CORPORACIÓN RENI S.A.C.
4	ARCE SANTIVÁÑEZ YULIANA DANITZA
5	GRUPORC S.A.C
6	ZONA PORTÁTIL E.I.R.L
7	COMPUTIENDA J & D E.I.R.L.

8	DISCOVER PERU TECHNOLOGIES E.I.R.L.
9	COMERCIAL M & M LLACTA E.I.R.L.
10	GRUPO JRR INFORMATIC S.A.C.
11	DELLGROUP EIRL
12	COMPU GAMING STORE E.I.R.L.
13	CORE COMPUTERS SOLUCIONES INTEGRALES S.A.C.
14	SIS & COMP SOLUTIONS E.I.R.L.
15	ACCEL INFORMÁTICOS E.I.R.L.
16	CORPORACION DIGITALLY & SYSTEM SOCIEDAD ANÓNIMA CE
17	VILA GUTIERREZ EDURNE ABIGAIL
18	CONTRABANDO INTERNACIONAL E.I.R.L.
19	BRAIN SERVICE S.A.C.
20	TIENDAS DE COMPUTO E.I.R.L.
21	WARE HOUSE PC EIRL
21	H & K COMPUTADORAS S.A.C.
23	SYNERBYTE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA - SYNERBYTE S.A
24	SILICÓN .PE S.A.C.
25	PERU DATA CONSULT E.I.R.L.

Fuente: SUNAT

#### **a. Criterio de Inclusión**

- Los vendedores mayoristas
- Cuentan con responsable de almacén
- Cuentan con un asesor presupuestal y contable

#### **b. Criterio de exclusión**

- Los vendedores minoristas

### **4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Según, Bernal, (2010, pág. 46) la encuesta “es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las

personas encuestadas” y un instrumento “es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios”. (pág. 250)

De este modo, en la tabla siguiente se observa la variable gestión de inversiones y la variable resultados económicos; las cuales tienen como técnica la encuesta y la observación documental y como instrumento el cuestionario y el cuaderno de apuntes.

**Tabla 5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

<b>VARIABLES</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
Gestión de inversiones	Encuesta	Cuestionario
Resultados económicos	Observación documental	Cuaderno de apuntes

#### *4.6.1. Validez y confiabilidad*

Tamayo (2003) menciona que la validez y confiabilidad son aspectos esenciales que deben poseer los instrumentos en el proceso de la recolección de datos, estos garantizan que los datos obtenidos fueron óptimos y validos por la rigurosidad científica.

##### **- La validez del instrumento.**

Hernández, Fernández y Baptista (2018) mencionan que la validez “es el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir” (p.242). Por su parte, Bernal (2010, pag. 247) menciona que “un instrumento de medicion es valido cuando mide aquello para lo cual está destinado”.

El instrumento será aprobado por la revisión de expertos concerniente al tema de investigación y al campo de acción.

*Tabla 6. Validez del instrumento por juicio de expertos*

<b>Experto</b>	<b>Especialidad</b>	<b>Resultado de evaluación</b>
MARQUEZ CRISOSTOMO, Luis	Contador público	Muy bueno
DAMIÁN CORTEZ, Wilder	Contador público	Bueno
RICALDI LEON, Yunnior Ivan	Economista	Muy bueno

- **Confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos.**

Hernández, Fernández y Baptista (2018) mencionan que la confiabilidad “es el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes” (p.242). Por su parte Bernal (2010, pag. 247) menciona que la confiabilidad de un cuestionario se refiere a la “consistencia de las puntuaciones obtenidas por las mismas personas, cuando se las examina en distintas ocasiones con los mismos cuestionarios”.

La confiabilidad del instrumento se definirá con el Alfa de Cronbach, empleando el software SPSS.

De acuerdo a (Ruiz Mitjana, 2020) es un herramienta de cálculo de coeficiente de fiabilidad, es llamado así porque analiza hasta qué punto medidas parciales adquiridas con los diferentes ítems son consistentes entre sí. Este se utiliza como ya se mencionó para calcular la fiabilidad, que oscila entre 0 y 1, cuanto más cerca este a 1 más consistentes será los ítems serán entre si y a mayor longitud mayor será el alfa.

**Tabla 7. Confiabilidad del instrumento en general**

<b>Estadísticas de total de elemento</b>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	88.00	221.167	0.166	0.966
P2	88.08	217.827	0.290	0.966
P3	87.36	220.073	0.288	0.966
P4	87.72	222.710	0.050	0.967
P5	87.44	226.423	-0.211	0.968
P6	87.96	202.540	0.829	0.961
P7	88.04	199.707	0.841	0.961
P8	88.76	224.940	-0.084	0.969
P9	88.00	196.500	0.949	0.960
P10	88.04	194.290	0.927	0.960
P11	88.04	193.540	0.954	0.960
P12	87.84	200.473	0.835	0.961
P13	87.84	200.223	0.891	0.961
P14	88.00	201.000	0.912	0.961
P15	87.96	201.707	0.865	0.961
P16	88.04	198.873	0.873	0.961
P17	88.00	196.500	0.949	0.960
P18	88.04	194.290	0.927	0.960
P19	88.04	193.540	0.954	0.960
P20	88.04	195.040	0.901	0.960
P21	88.12	194.610	0.911	0.960
P22	88.00	196.333	0.844	0.961

Alfa de Cronbach= 0.964

Fuente: Matriz de base de datos

**Tabla 8. Gestión de inventarios: Confiabilidad de ventaja de incremento en inventarios**

<b>Estadísticas de total de elemento</b>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	18.04	1.207	0.469	0.180
P2	18.12	0.943	0.453	0.122
P3	17.40	1.667	0.079	0.453
P4	17.76	1.523	0.109	0.449
P5	17.48	1.677	0.025	0.493

---

Alfa de Cronbach= 0.424

Fuente: Matriz de base de datos

---

**Tabla 9. Gestión de inventarios: Confiabilidad de desventajas del incremento en inventarios**

---

**Estadísticas de total de elemento**

---

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P6	19.92	15.743	0.745	0.875
P7	20.00	14.583	0.820	0.862
P8	20.72	21.460	-0.045	0.956
P9	19.96	13.790	0.934	0.842
P10	20.00	13.250	0.901	0.847
P11	20.00	13.083	0.928	0.841

---

Alfa de Cronbach= 0.896

---

Fuente: Matriz de base de datos

**Tabla 10. Resultados económicos: confiabilidad de utilidad bruta**

---

**Estadísticas de total de elemento**

---

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P12	8.48	2.927	0.932	0.952
P13	8.48	3.010	0.965	0.926
P14	8.64	3.323	0.899	0.975

---

Alfa de Cronbach= 0.967

---

Fuente: Matriz de base de datos

**Tabla 11. Resultados económicos: Confiabilidad de utilidad operativa**

<b>Estadísticas de total de elemento</b>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P15	16.52	15.593	0.821	0.965
P16	16.60	14.667	0.854	0.960
P17	16.56	14.090	0.931	0.947
P18	16.60	13.333	0.932	0.947
P19	16.60	13.250	0.945	0.945
Alfa de Cronbach= 0.962				

Fuente: Matriz de base de datos

**Tabla 12. Resultados económicos: Confiabilidad de Utilidad neta**

<b>Estadísticas de total de elemento</b>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P20	8.20	4.750	0.865	0.977
P21	8.28	4.460	0.947	0.916
P22	8.16	4.473	0.933	0.927
Alfa de Cronbach= 0.960				

Fuente: Matriz de base de datos

#### **4.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

- Revisión de fuentes bibliográficas
- Aplicación del cuestionario de encuesta
- Aplicación del cuestionario de entrevista

- El procesamiento de los datos acopiados se realizará utilizando los Software Excel y SPSS para analizar y correlacionar las variables de estudio.

Asimismo, para el contraste de hipótesis y análisis de datos se dio uso al siguiente Coeficiente de correlación:

✓ **El coeficiente de correlación de Kendall**

Tau-b de Kendall: es una prueba no paramétrica de asociación para variables ordinales o de rangos, donde los valores van de -1 a +1. Donde los valores ordinales son categóricos.

✓ **Interpretación del coeficiente de correlación de Kendall**

<b>Interpretación</b>	<b>Interpretación</b>
0	Correlación nula
±0.01, ±0.19	Correlación muy baja + o -
±0.20, ±0.39	Correlación baja + o -
±0.40, ±0.69	Correlación moderada + o -
±0.70, ±0.89	Correlación buena + o -
±0.90, ±0.99	Correlación excelente + o -
±1	Correlación perfecta + o -

Según Torres (2018) muestra que el coeficiente de Alfa de Cronbach por debajo de 0.4 muestra un nivel de fiabilidad baja muy baja, si tomara valores entre 0.40 y 0.69 se considera un nivel moderado, si se situara entre 0.7 y 0.89 se esta en un nivel bueno; en el intervalo 0.9 – 0.99 se califica como un nivel excelente.

En las tablas siguientes se muestra que para el cuestionario en general, el valor de Alfa de Cronbach es de 0.964 correspondiente a un nivel excelente; en la dimensión ventaja de incrementos en inventarios, el valor de Alfa de Cronbach es de 0.424 que corresponde al nivel moderado; respecto a la dimensión desventajas del incremento en inventarios el valor de Alfa de Cronbach es de 0.896 que corresponde al nivel bueno; en la dimensión utilidad bruta el valor de Alfa de Cronbach es de 0.967 correspondiente a un nivel excelente; en la dimensión de utilidad operativa el valor de Alfa de Cronbach es de 0.962 que corresponde a un nivel excelente y finalmente el valor de Alfa de Cronbach para la dimensión de utilidad neta es de 0.960 que corresponde a un nivel excelente.

#### **4.8. Aspectos éticos de la investigación**

Para la investigación se está considerando los procedimientos adecuados, respetando los principios de ética para iniciar y concluir los procedimientos según lo requiera.

La información, los registros, datos que se tomaron para concluir en el trabajo de investigación son fidedignas, citando fuentes bibliográficas, etc., que se consideró fundamentalmente desde la presentación del proyecto, hasta la sustentación de la Tesis.

## **CAPITULO V**

### **V. RESULTADOS**

#### **5.1. Descripción de resultados**

En este apartado se presenta los resultados obtenidos a través del instrumento aplicado a 25 distribuidoras de equipo de cómputo del distrito de Huancayo

*5.1.1. Descripción de la variable gestión de inventarios*

*5.1.1.1. Dimensión ventajas del incremento de inventario*

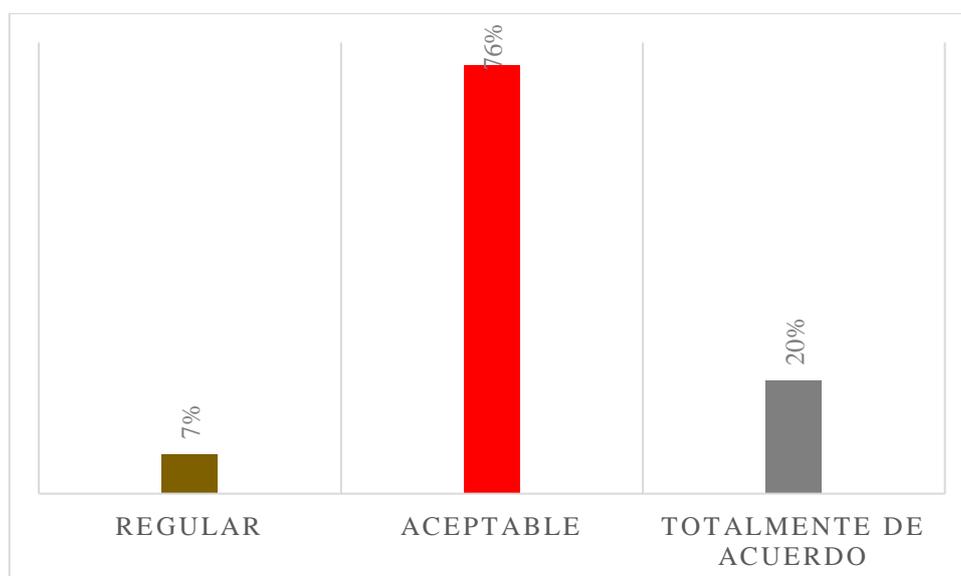
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 13 y Figura 3 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 76% aceptan que la compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorra y es una ventaja para el incremento de inventarios, mientras el 20% está totalmente de acuerdo y solo el 7% considera que regularmente la compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios, de acuerdo al instrumento.

*Tabla 13. La compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios.*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Regular	1	7%
Aceptable	19	76%
Totalmente de acuerdo	5	20%
<b>Total</b>	25	100%

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 3. Porcentaje de percepción de la compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios.*



Fuente: Cuestionario variable 1

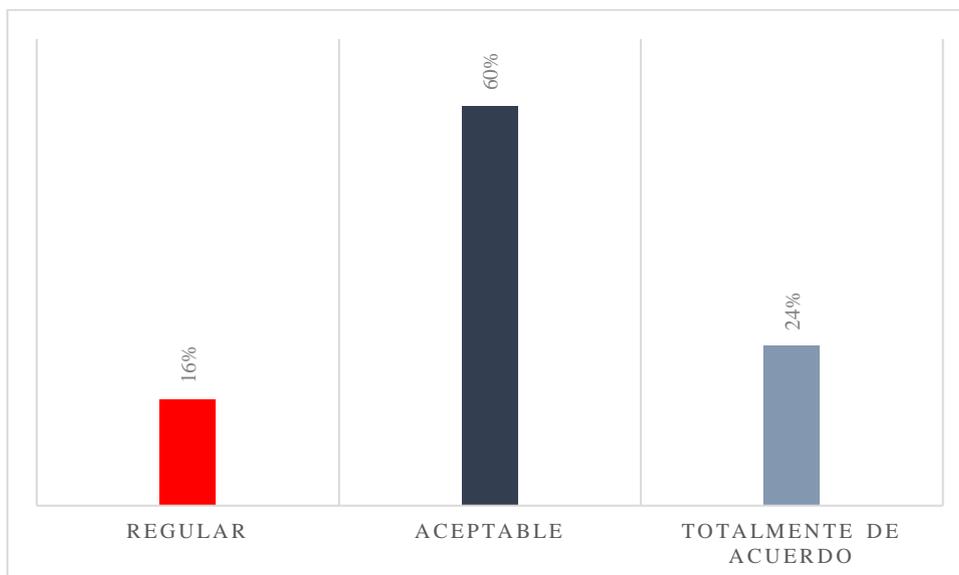
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 14 y Figura 4 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 60% aceptan que la compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorra y es una ventaja para el incremento de inventarios, mientras el 24% está totalmente de acuerdo y solo el 16% considera que regularmente la compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios.

*Tabla 14. La compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Regular	4	16.0
Aceptable	15	60.0
Totalmente de acuerdo	6	24.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 4. Percepción de la compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios*



Fuente: Cuestionario variable 1

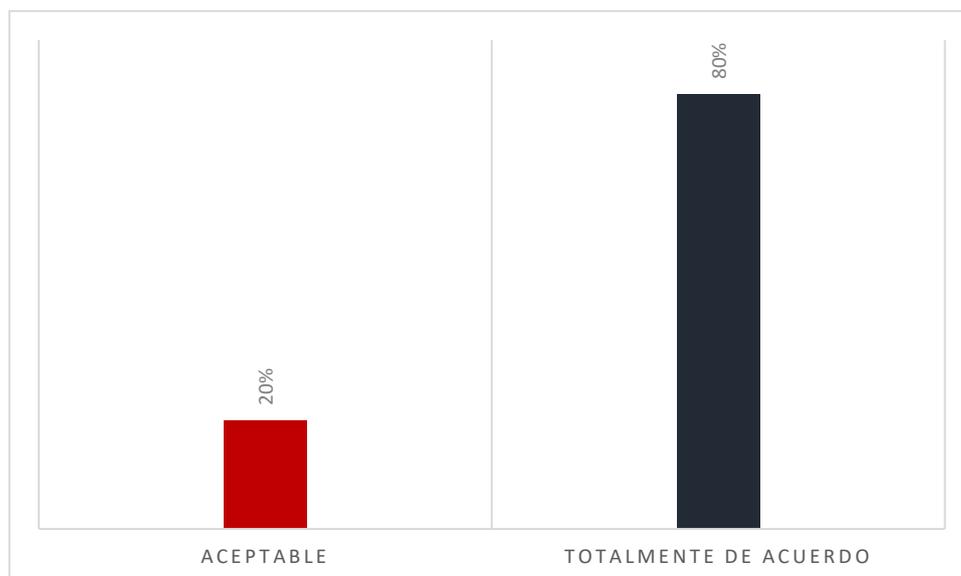
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 15 y Figura 5 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 80% aceptan que la compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorra y es una ventaja para el incremento de inventarios, mientras el 20% restante aceptan que la compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios.

*Tabla 15. La compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	20	80.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 5. Porcentaje de percepción de la compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios*



Fuente: Cuestionario variable 1

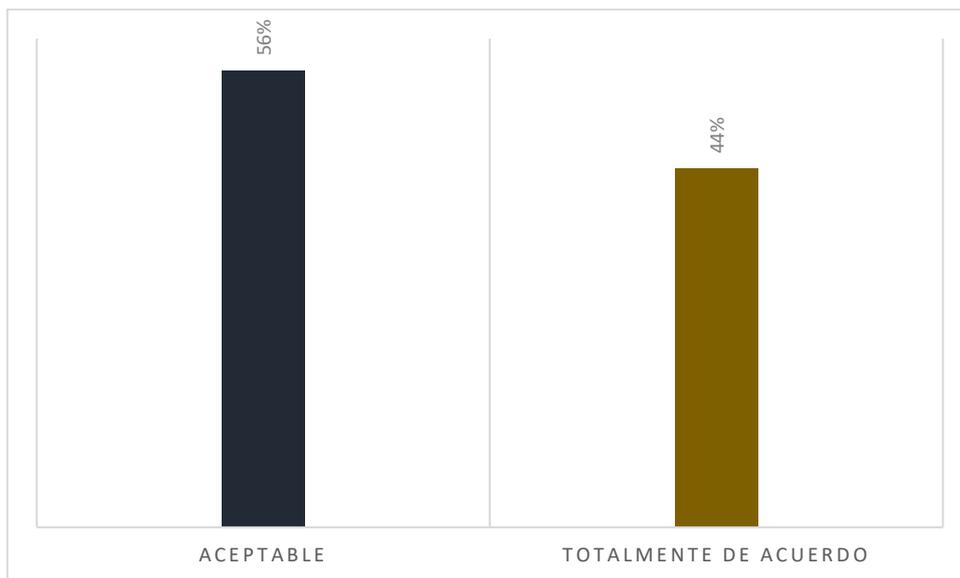
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 16 y Figura 6 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 56% aceptan que las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario, mientras el 44% está totalmente de acuerdo con lo mencionado anteriormente.

*Tabla 16. Las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Aceptable	14	56.0
Totalmente de acuerdo	11	44.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 6. Porcentaje de percepción de las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario*



Fuente: Cuestionario variable 1

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 17 y Figura 7 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 72% están totalmente de acuerdo que las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja

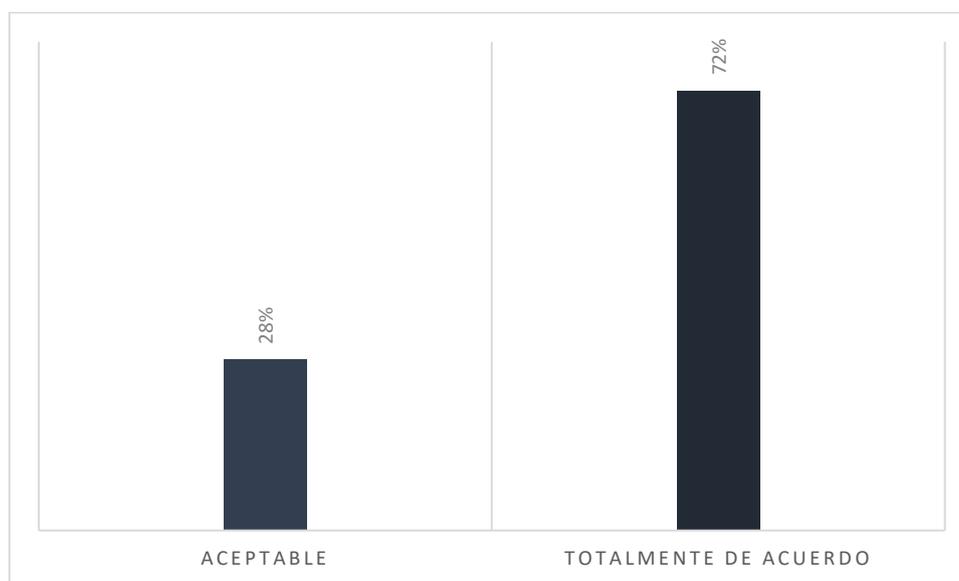
del inventario, mientras el 28% aceptan que, lo mencionado anteriormente se da de dicha manera.

*Tabla 17. Las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario.*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Aceptable	7	28.0
Totalmente de acuerdo	18	72.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 7. Porcentaje de percepción de las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario.*



Fuente: Cuestionario variable 1

#### 5.1.1.2. Dimensión desventajas del incremento de inventarios

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 18 y Figura 8 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 44% está totalmente de acuerdo que los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios, mientras el 36% acepta que es

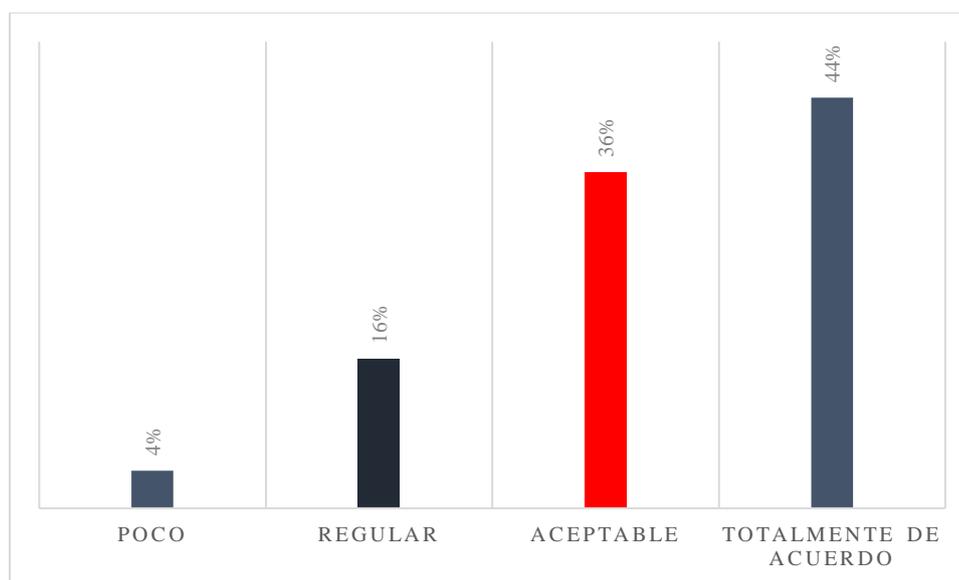
así y, el 16% considera que regularmente y, finalmente un 4% poco de acuerdo que los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios.

**Tabla 18. Los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios**

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	1	4.0
Regular	4	16.0
Aceptable	9	36.0
Totalmente de acuerdo	11	44.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

**Figura 8. Porcentaje de percepción de los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios**



Fuente: cuestionario variable 1

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 19 y Figura 9 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 44% está totalmente de acuerdo que los costos de almacenamiento se

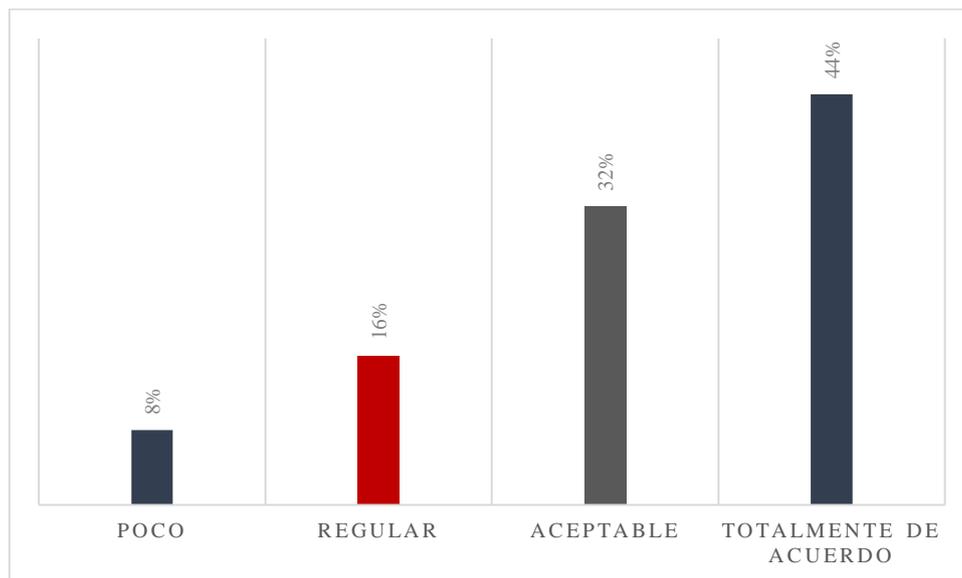
constituyen como una desventaja del incremento de inventarios, mientras el 36% acepta que es así y, el 16% considera que regularmente y, finalmente un 4% poco de acuerdo que los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios.

*Tabla 19. Los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	2	8.0
Regular	4	16.0
Aceptable	8	32.0
Totalmente de acuerdo	11	44.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 9. Porcentaje de percepción de los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios.*



Fuente: cuestionario variable 1

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 20 y Figura 10 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 56% mencionan que regularmente el inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios, mientras el 36% acepta que es

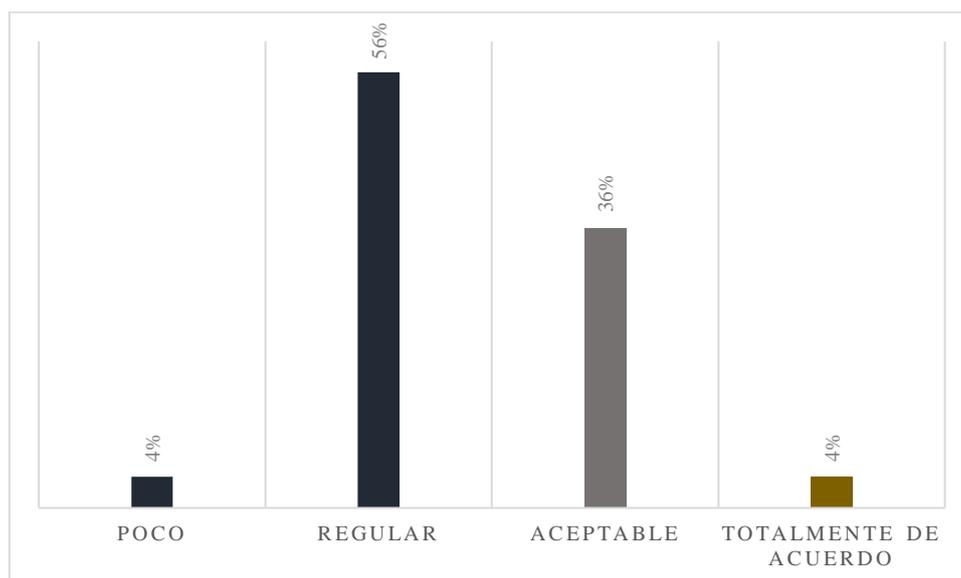
así y, el 4% está totalmente de acuerdo y, finalmente el 4% restante está poco de acuerdo que el inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios.

*Tabla 20. El inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	1	4.0
Regular	14	56.0
Aceptable	9	36.0
Totalmente de acuerdo	1	4.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 10. Porcentaje de percepción del inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios*



Fuente: Cuestionario variable 1

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 21 y Figura 11 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 48% están totalmente de acuerdo que el stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios, mientras el

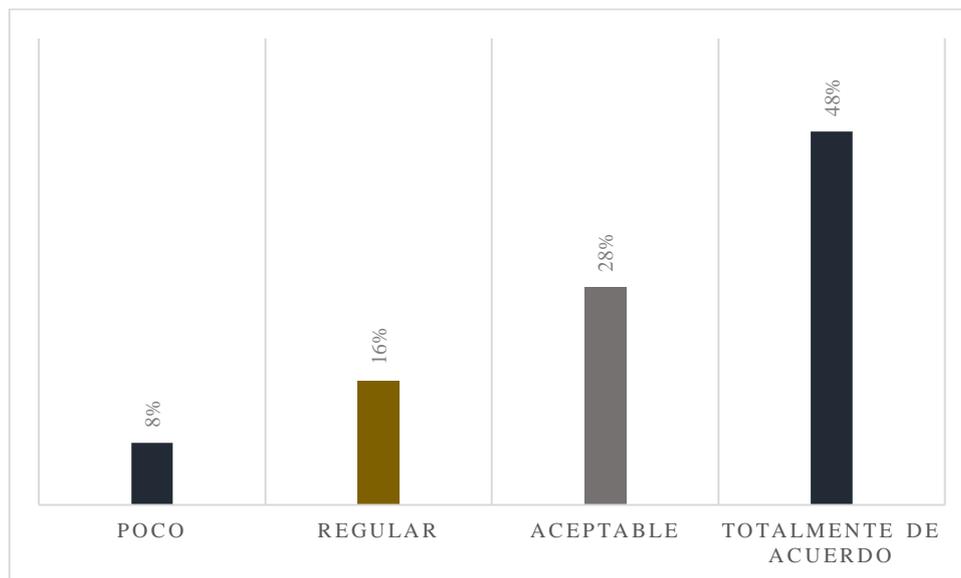
28% acepta que es así y, el 16% menciona que regularmente y, finalmente el 8% restante está poco de acuerdo que el stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios.

*Tabla 21. El stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	2	8.0
Regular	4	16.0
Aceptable	7	28.0
Totalmente de acuerdo	12	48.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 11. Porcentaje de percepción del stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios.*



Fuente: cuestionario variable 1

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 22 y Figura 12 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 52% están totalmente de acuerdo que el stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios, mientras el

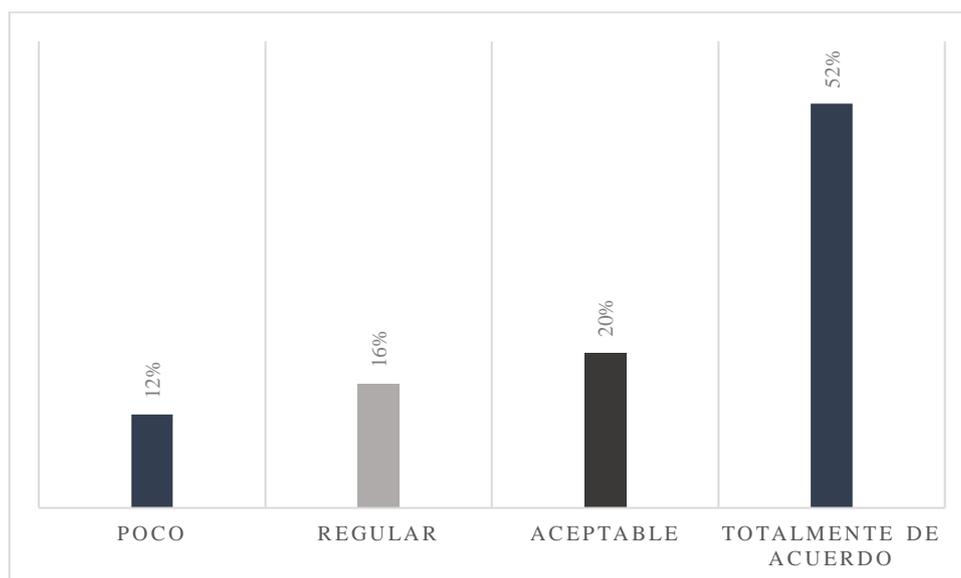
20% acepta que es así y, el 16% menciona que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que el stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios.

Tabla 22. El stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	4	16.0
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	13	52.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

Figura 12. Porcentaje de percepción del stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios



Fuente: cuestionario variable 1

De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 23 y Figura 13 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 52% están totalmente de acuerdo que el stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para

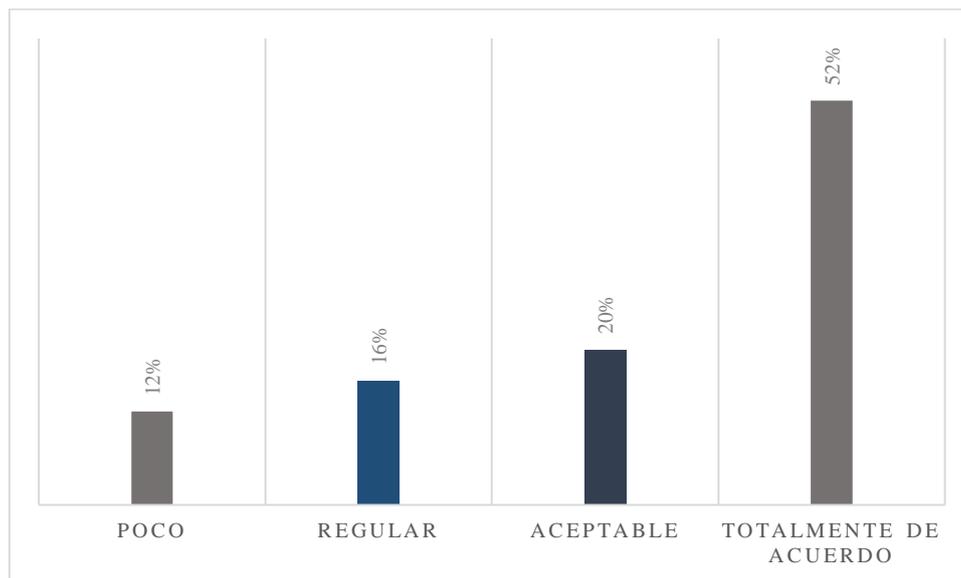
los inventarios, mientras el 20% acepta que es así y, el 16% menciona que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que el stock elevado de equipos de cómputo se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios.

*Tabla 23. El stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	4	16.0
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	13	52.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 13. Porcentaje de percepción del stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios*



Fuente: cuestionario variable 1

## 5.1.2. Descripción de la variable resultados económicos

### 5.1.2.1. Dimensión utilidad bruta

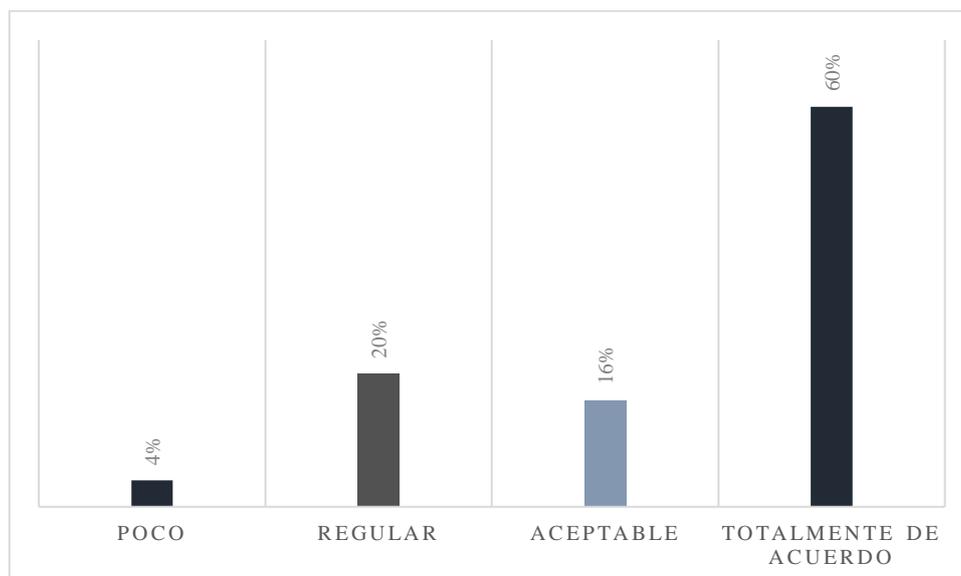
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 24 y Figura 14 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 60% están totalmente de acuerdo que el importe de ventas se relaciona con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 20% menciona que regularmente es así y, el 16% lo acepta y, finalmente el 4% restante está poco de acuerdo que el importe de ventas se relaciona con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo.

*Tabla 24. Porcentaje de percepción del importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	1	4.0
Regular	5	20.0
Aceptable	4	16.0
Totalmente de acuerdo	15	60.0
<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 14. Porcentaje de percepción del importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: Cuestionario variable 2

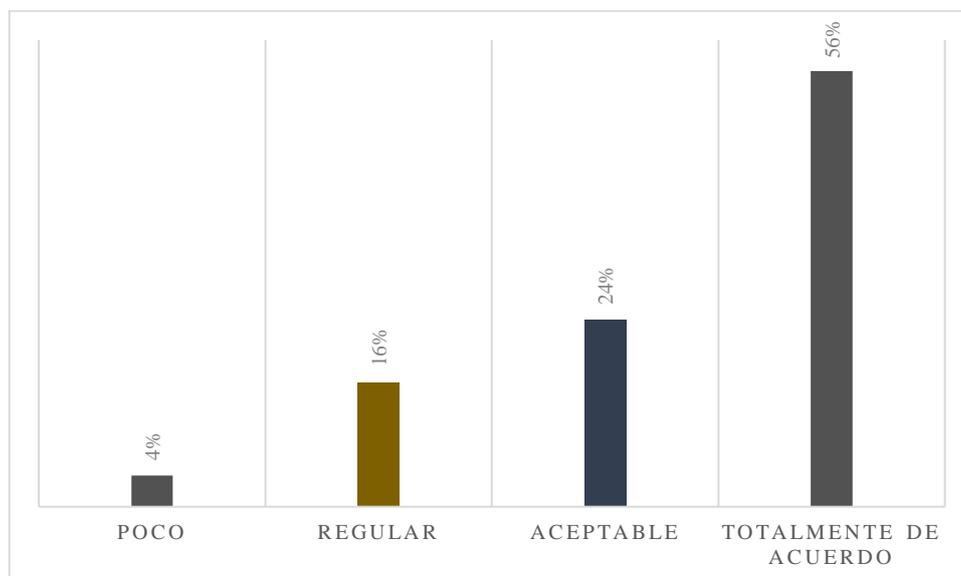
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 25 y Figura 15 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 56% están totalmente de acuerdo que el importe de costo de ventas se relaciona con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 24% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 4% restante está poco de acuerdo que el importe de costo de ventas se relaciona con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo.

*Tabla 25. El importe de costo de ventas se relaciona con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	1	4.0
Regular	4	16.0
Aceptable	6	24.0
Totalmente de acuerdo	14	56.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 15. Porcentaje de percepción del importe de costo de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

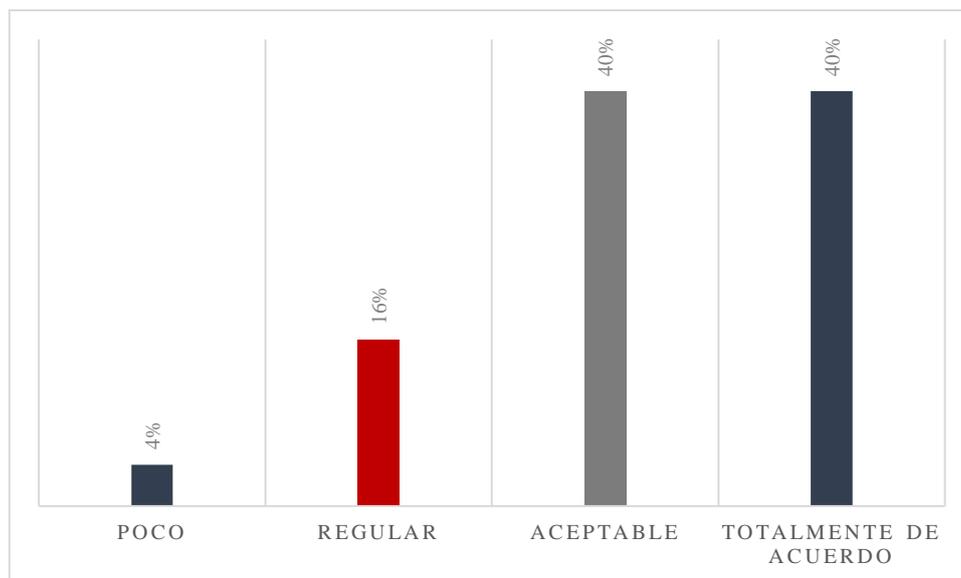
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 26 y Figura 16 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 40% están totalmente de acuerdo que el costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo, mientras otro 40% acepta lo mencionado y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 4% restante está poco de acuerdo que el costo de ventas reduce la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo.

Tabla 26. El costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	1	4.0
Regular	4	16.0
Aceptable	10	40.0
Totalmente de acuerdo	10	40.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

Figura 16. Porcentaje de percepción del costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo



Fuente: cuestionario variable 2

#### 5.1.2.2. Dimensión utilidad operativa

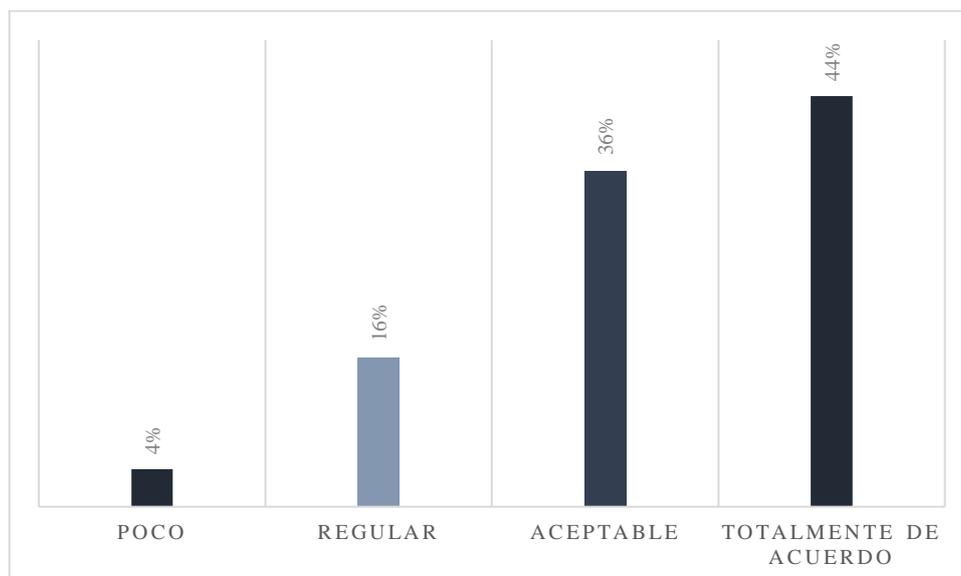
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 27 y Figura 17 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 44% están totalmente de acuerdo que el importe de gastos administrativos se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 36% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 4% restante está poco de acuerdo que el importe de gastos administrativos se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo.

*Tabla 27. El importe de gastos administrativos se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	1	4.0
Regular	4	16.0
Aceptable	9	36.0
Totalmente de acuerdo	11	44.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 17. Porcentaje de percepción del importe de gastos administrativos se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

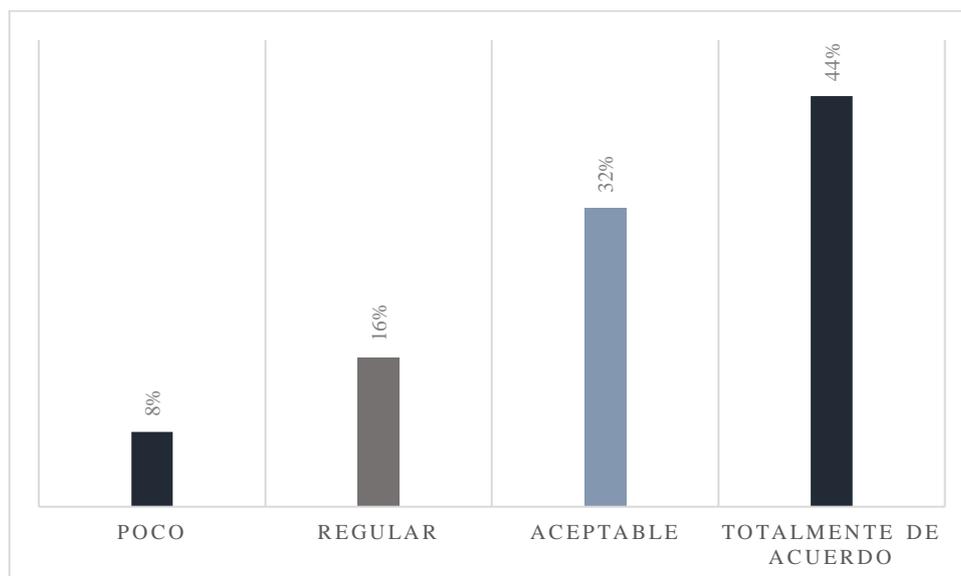
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 28 y Figura 18 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 44% están totalmente de acuerdo que el gasto en recurso humano se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 32% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 8% restante está poco de acuerdo que el gasto en recurso humano se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo.

*Tabla 28. El gasto en recurso humano se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo.*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	2	8.0
Regular	4	16.0
Aceptable	8	32.0
Totalmente de acuerdo	11	44.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 18. Porcentaje de percepción del gasto en recurso humano se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

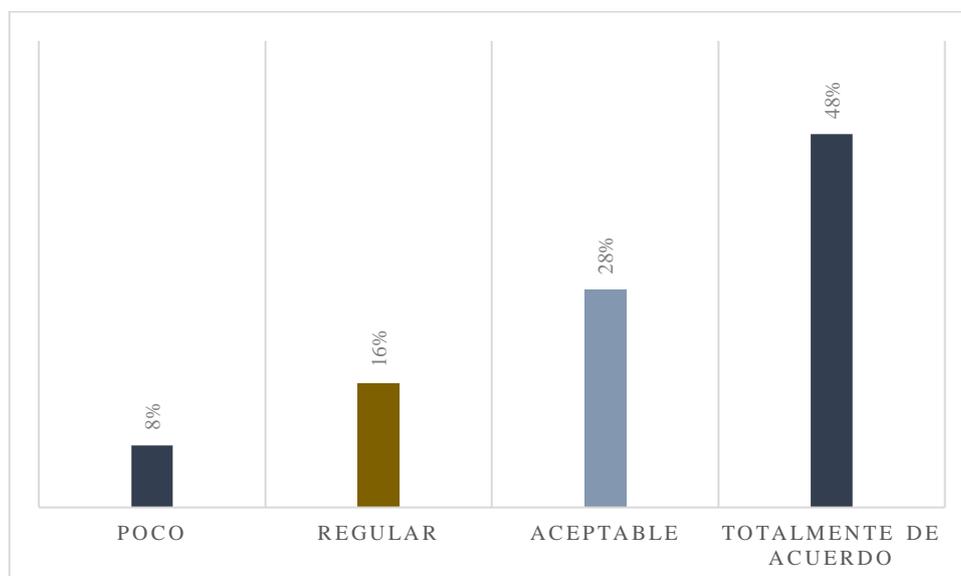
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 29 y Figura 19 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 48% están totalmente de acuerdo que el importe de gastos de venta se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 28% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 8% restante está poco de acuerdo que el importe de gastos de venta se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo.

*Tabla 29. El importe de gastos de venta se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	2	8.0
Regular	4	16.0
Aceptable	7	28.0
Totalmente de acuerdo	12	48.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 19. Porcentaje de percepción del importe de gastos de venta se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

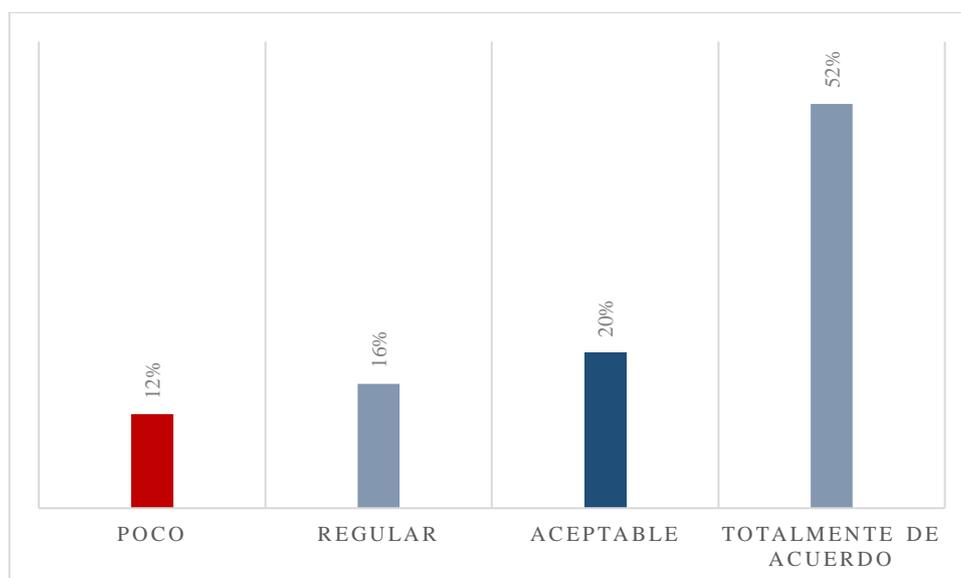
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 30 y Figura 20 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 52% están totalmente de acuerdo que el importe de gastos financieros se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 20% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que el importe de gastos financieros se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo

Tabla 30. El importe de gastos financieros se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	4	16.0
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	13	52.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

Figura 20. Porcentaje de percepción del importe de gastos financieros se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo



Fuente: cuestionario variable 2

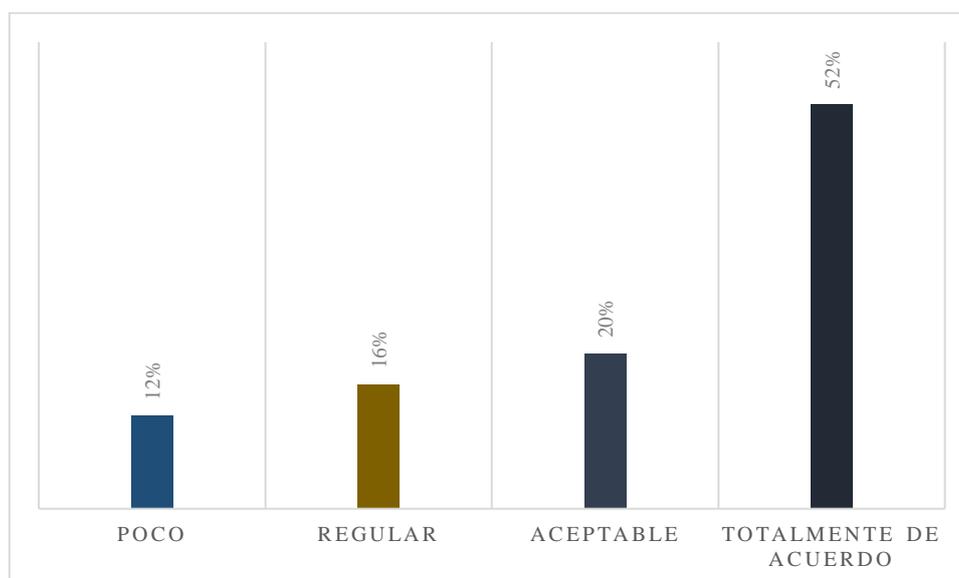
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 31 y Figura 21 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 52% están totalmente de acuerdo que la empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financieras para incrementar la utilidad de la empresa, mientras el 20% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que la empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financieras para incrementar la utilidad de la empresa.

*Tabla 31. La empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	4	16.0
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	13	52.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 21. Porcentaje de percepción de la empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa*



Fuente: cuestionario variable 2

### 5.1.2.3. Dimensión utilidad neta

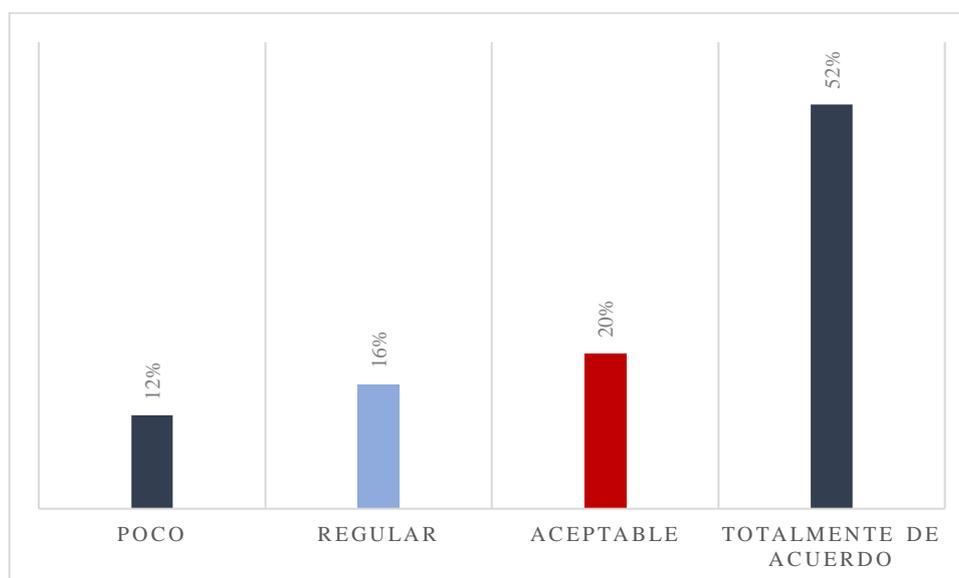
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 32 y Figura 22 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 52% están totalmente de acuerdo que el importe de otros ingresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo, mientras el 20% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que el importe de otros ingresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo.

*Tabla 32. El importe de otros ingresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	4	16.0
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	13	52.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 22. Porcentaje de percepción del importe de otros ingresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

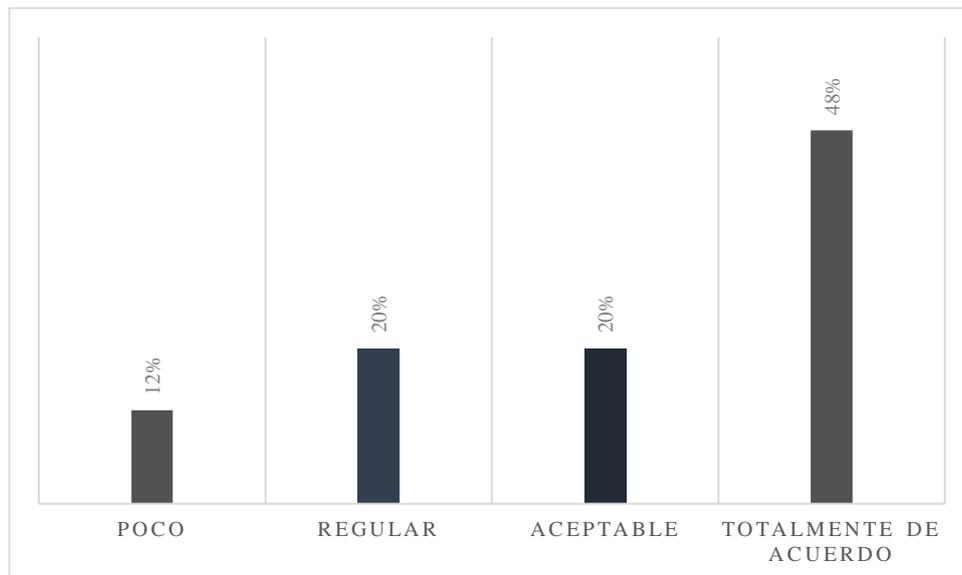
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 33 y Figura 23 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 48% están totalmente de acuerdo que la empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo, mientras el 20% menciona que lo anterior es aceptable y, el 20% señala que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que la empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo.

*Tabla 33. La empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	5	20.0
Aceptable	5	20.0
Totalmente de acuerdo	12	48.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 23. Porcentaje de percepción de la empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

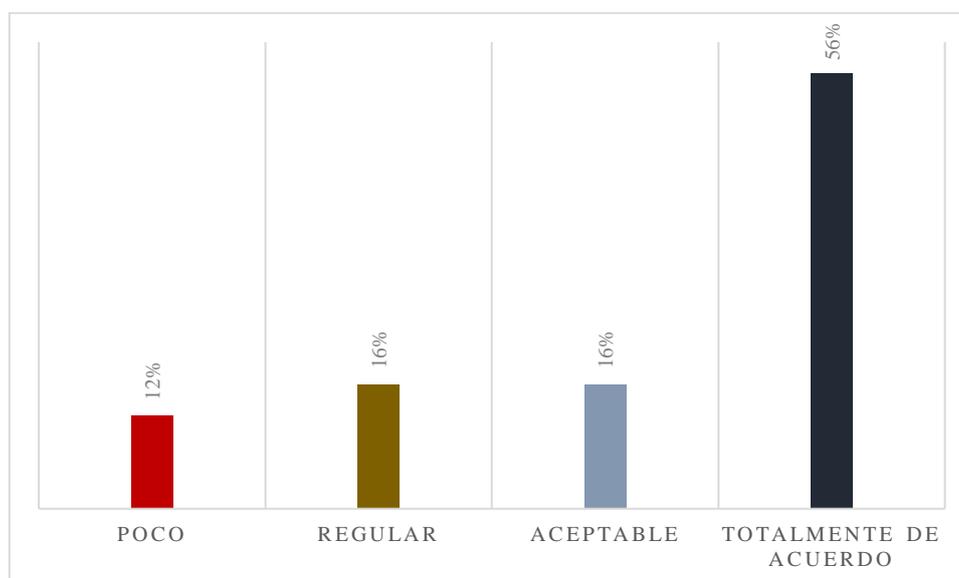
De acuerdo al cuestionario se puede evidenciar en la Tabla 34 y Figura 24 lo siguiente, de las 25 distribuidoras el 56% están totalmente de acuerdo que el importe de otros egresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas equipos de cómputo, mientras el 16% menciona que lo anterior es aceptable y, el 16% señala que regularmente y, finalmente el 12% restante está poco de acuerdo que el importe de otros egresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas equipos de cómputo.

*Tabla 34. El importe de otros egresos se relaciona con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo*

Niveles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Poco	3	12.0
Regular	4	16.0
Aceptable	4	16.0
Totalmente de acuerdo	14	56.0
<b>Total</b>	25	100,0

Fuente: Matriz de base de datos

*Figura 24. Porcentaje de percepción del importe de otros egresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo*



Fuente: cuestionario variable 2

## 5.2. Contraste de Hipótesis

### 5.2.1. Prueba de normalidad

Para la prueba de normalidad se está utilizando un intervalo de confianza de 99%, la prueba toma el resultado de Shapiro-Wilk puesto que el número de datos es menor a 30.

Tabla 35. Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
V_I_I	0.317	25	0.000	0.751	25	0.000
D_I_I	0.198	25	0.013	0.844	25	0.001
U_Br	0.237	25	0.001	0.812	25	0.000
U_Op	0.219	25	0.003	0.826	25	0.001
U_Ne	0.241	25	0.001	0.800	25	0.000

Los resultados de la tabla anterior evidencian que las variables no poseen un comportamiento normal, puesto que el grado de significancia es menor del 0.05, por lo tanto, se aplicara una correlación no paramétrica.

### 5.2.2. Diseño descriptivo por variables y dimensiones

#### 5.2.2.1. Contraste de hipótesis general

Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo

Tabla 36. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis General

		Gestión de inventarios	Resultados económicos
Tau_b de Kendall	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,772**
		N	0.000
		25	25

Resultados económicos	Coefficiente de correlación	,772**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	25	25

**a. Interpretación y análisis**

✓ **Hipótesis estadísticas**

**H<sub>0</sub>:** No existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**H<sub>1</sub>:** Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**b. Nivel de significancia**

$$1\% = 0,01$$

**c. Estadígrafo de contraste**

$$\tau_b = \frac{P - Q}{(P + Q + T_x)(P + Q + T_y)} = ,772$$

**d. Valor p calculado**

$$p = 0.000$$

**e. Conclusión**

Con un nivel de significancia menor al 1% (p-valor < 0.01) se demuestra que existe asociación entre ambas variables en un nivel alto.

Puede concluirse que se acepta la hipótesis general de la investigación donde: “*Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo*”.

#### 5.2.2.2. Contraste de hipótesis específica 1

Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

Tabla 37. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis Específica 1

			Gestión de inventarios	Utilidad bruta
Tau_b de Kendall	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1.000	,685**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	25	25
	Utilidad bruta	Coeficiente de correlación	,685**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	25	25

#### a. Interpretación y análisis

##### ✓ Hipótesis estadísticas

**H<sub>0</sub>:** No existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**H<sub>1</sub>:** Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

#### b. Nivel de significancia

1%=0,01

**c. Estadígrafo de contraste**

$$\tau_b = \frac{P - Q}{(P + Q + T_x)(P + Q + T_y)} = ,685$$

**d. Valor p calculado**

$$p=0.000$$

**e. Conclusión**

Con un nivel de significancia menor al 1% (p-valor < 0.01) se demuestra que existe asociación entre ambas variables en un nivel alto.

Puede concluirse que se acepta la hipótesis general de la investigación donde: *“Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.”*

**5.2.2.3. Contraste de hipótesis específica 2**

Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

*Tabla 38. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis Específica 2*

			Gestión de inventarios	Utilidad operativa
Tau_b de Kendall	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1.000	,809**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	25	25
	Utilidad operativa	Coeficiente de correlación	,809**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	25	25

**a. Interpretación y análisis**

✓ **Hipótesis estadísticas**

**H<sub>0</sub>**: No existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**H<sub>1</sub>**: Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**b. Nivel de significancia**

$$1\% = 0,01$$

**c. Estadígrafo de contraste**

$$\tau_b = \frac{P - Q}{(P + Q + T_x)(P + Q + T_y)} = ,809$$

**d. Valor p calculado**

$$p = 0.000$$

**e. Conclusión**

Con un nivel de significancia menor al 1% (p-valor < 0.01) se demuestra que existe asociación entre ambas variables en un nivel muy alto.

Puede concluirse que se acepta la hipótesis general de la investigación donde: *“Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo”*.

**5.2.2.4. Contraste de hipótesis específica 3**

Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

Tabla 39. Coeficiente de Correlación de tau -b Kendall: Contraste de Hipótesis Específica 3

		Gestión de inventarios	Utilidad neta
Tau_b de Kendall	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	25
	Utilidad neta	Coeficiente de correlación	,717**
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	25

**a. Interpretación y análisis**

✓ **Hipótesis estadísticas**

**H<sub>0</sub>**: No existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**H<sub>1</sub>**: Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

**b. Nivel de significancia**

1%=0,01

**c. Estadígrafo de contraste**

$$\tau_b = \frac{P - Q}{(P + Q + T_x)(P + Q + T_y)} = ,717$$

**d. Valor p calculado**

p=0.000

**e. Conclusión**

Con un nivel de significancia menor al 1% ( $p\text{-valor} < 0.01$ ) se demuestra que existe asociación entre ambas variables en un nivel alto.

Puede concluirse que se acepta la hipótesis general de la investigación donde: *“Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo”*.

## **ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

El objetivo de la investigación fue determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo-2018.

El estudio efectuado por Zapata León (2017) concluyó que, pese a la existencia de controles básicos en la entidad, existe deficiencias en los procesos, en asignación de funciones que además no tienen definidas su estructura institucional. Entonces podemos recalcar que, a pesar de contar con controles internos, siempre va existir falencias, por tanto, se debe contar con una unidad que pueda evaluar, supervisar constantemente las actividades que se efectúan, de tal modo se pueda identificar a tiempo, por ende, buscar soluciones alternativas. Asimismo, el estudio realizado por Barros Rodríguez (2018) concluye que la empresa no cuenta con un personal capacitado y un modelo de gestión en los procesos de inventarios el cual no tuvo un

seguimiento y control correcto de sus recursos, al mismo, la entidad se ha enfocado en cubrir demandas mas no en verificar si cuenta con métodos de aprovisionamiento provocando excedentes en stock. En la investigación se ha logrado determinar que la gestión de inventarios existe una relación directa significativa con la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo, que, además, los costos de almacenamiento originan una desventaja y este se ve reflejado en las utilidades.

Por otro lado, Ruben Hostar (2014) en su investigación ha encontrado que la empresa contaba con una política de inventario que no estaba acorde a las particularidades de cada uno de los suministros con la que se encontraba en su depósito, para todos los insumos empleaba el mismo criterio sin basarse al nivel de servicio, y otros puntos, por lo que en consecuencia ha generado niveles excesivos de stock, pero no garantizaban evitar quiebres, bienes inmovilizados. Efectivamente, en la investigación se determina que el inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios.

Este trabajo orienta a ratificar la propuesta de realizar una buena gestión de inventarios, que permite superar problemas generados en esta área, siendo muy importante no caer en un desabastecimiento, definiendo políticas de compra y su mejor distribución, logrando sincronizar los procesos, en consecuencia se busca garantizar un flujo idóneo de las mercaderías, sobre todo en las comercializadoras de equipos de cómputo que dentro de su stock tienen una variedad de marcas, modelos, y diversidad de artículos o productos de informática.

En su investigación efectuada por Loja (2015) resalta el interés a la gestión de inventarios, dando mayor importancia a algunos productos, empleando un método japonés, puesto que se logra seguridad en el manejo, optimiza espacios de almacén como almacén o despacho originando mejoras en el control de la mercadería. Además, por medio del sistema de control

ABC se logra reducir en la existencia de inventarios, mejorando flujo por ende reducción de costos de manejo de almacén. Por lo que se corrobora ello, con el empleo de métodos o políticas de inventarios se ajusta costos de almacenamiento, y lo más importante que llevar un mejor control de los productos con el que se cuenta, esto asimilándose con el estudio realizado por Rubén Hostar (2014) y Barros Rodríguez (2018) siendo favorable con la investigación, puesto que todo costo excesivo de almacenamiento es perjudicial para las empresas, dado que es un gasto adicional y es reflejado en las utilidades. Además, con esto se demuestra que una buena aplicación de los métodos de control de inventarios y de la proyección de la demanda que tienen las empresas se puede mejorar notoriamente la gestión y lograr resultados económicos mayores a los que se viene obteniendo

Así mismo, Cerón & Ramón (2013) concluyeron que, el establecimiento de una política de mantener niveles mínimos de inventarios, y la determinación de la cantidad y punto de pedido que optimice un stock adecuado, evitando el sobre stock que trae costos innecesarios para las empresas y más aún como son las que comercializan equipos de cómputo donde el riesgo de obsolescencia es mayor que otros tipos de productos. Efectivamente este es favorable e importante de mantener un stock equilibrado para llevar un mejor control de los equipos, asimismo, evitar costos que innecesarios para las distribuidoras. Esto se relaciona con el resultado de la investigación donde se determina que, el stock elevado de laptops, impresoras y equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia siendo una desventaja para los inventarios

En base a Rodríguez Sánchez (2016) en su estudio determina que el control de almacenamiento tiene incidencia significativa en la mejora de la gestión de stocks, si bien el control de almacenamiento es elemental puesto que asegura el adecuado cuidado de los bienes.

Ello relacionándose con la investigación de Cazorla Díaz (2019) donde recalca que toda entidad cuando va en crecimiento tienden al descuido de sus costos, llevando desordenadamente sus procesos sin darse cuenta del exceso. Entonces es importante que cada organización cuente con políticas, métodos que permita un mejor control de su mercadería. En ese contexto, lo antes mencionado es favorable puesto que en la investigación determino, que el importe de otros egresos se relaciona con la utilidad neta, también el gasto en recurso humano y en gastos administrativos se relaciona con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo, por lo que se recomienda poner en práctica los mecanismos para la obtención de resultados beneficiosos.

En suma, parte de una buena gestión de inventarios empieza con contar con el asesoramiento de un profesional que es el asesor contable, lo cual son piezas fundamentales para un eficiente funcionamiento de cualquier empresa ya sea esta grande o pequeños negocios. Su rol principal es que estén en orden, contabilizar las operaciones, detectar posibles problemas, obtener y generar información financiera, puesto que con los informes se evalúa si la empresa está generando beneficios o pérdidas, por ende, presentar alternativas para la toma de decisiones.

## CONCLUSIONES

- a. La investigación tuvo como objetivo principal, determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo-2018. Para lo cual se concluyó que existe relación directa y significativa entre ambas variables (  $\tau_b=0.772$  y  $p\text{-value}=0.000$ ). Siendo un factor importante puesto que una correcta gestión de los inventarios, conlleva a tener un mejor control de nuestra mercancía evitando desviaciones al momento del cálculo de las utilidades.
  
- b. En relación al primer objetivo específico se planteó, determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo. Se concluye que existe relación directa y significativa entre ambas variables ( $\tau_b =0.685$  y  $p\text{-value}=0.000$ ). Con ello se ha logrado ver que la gestión de inventarios influye en la utilidad

bruta puesto que a mayor tiempo que permanece en almacén, este genera costos adicionales, por tanto, hay reducción de utilidades.

- c. Respecto al segundo objetivo específico se planteó determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo. A ello concluye que no existe relación directa y significativa entre ambas variables ( $\tau_b = 0.809$  y  $p\text{-value} = 0.000$ ). Con estos resultados se evidencia una relación significativa entre estas variables, por tanto, toda entidad debe emplear mecanismos que ayuden a llevar un control eficiente, y este se verá reflejado en las utilidades.
  
- d. Como tercer objetivo específico se planteó, determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo. Concluyendo que existe relación directa y significativa entre ambas variables ( $\tau_b = 0.717$  y  $p\text{-value} = 0.000$ ). Por tanto, ello evidencia la significancia e influencia de las variables, conllevando a entender que es importante contar con un sistema o métodos dentro de las distribuidoras para un mejor control de sus bienes.

## **RECOMENDACIONES**

- ✓ Se recomienda aplicar una adecuada gestión de inventarios para incrementar su utilidad neta en las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo, puesto que ambas variables poseen una correlación alta.
  
- ✓ Se recomienda aplicar eficientemente la técnica de lote económico para evitar roturas de stock o sobre stock y reducir costos en las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo, puesto que ambas variables poseen una correlación alta.
  
- ✓ Se recomienda utilizar adecuadamente la información de los egresos e ingresos, puesto que con esa información pueden realizar pronósticos de consumo, no caer en un desabastecimiento o un incremento de inventario, generando un flujo idóneo de mercadería en las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.

- ✓ Se sugiere a la Universidad hacer público esta investigación, dado que los resultados obtenidos serán de mucha importancia a los comerciantes de este rubro, asimismo, sirva de referencia para evitar caer en falencias y sea perjudicial en su negocio.
- ✓ Por último, también se les recomienda hacer uso de un sistema software que les permitirá llevar un mejor control de sus existencias, dado que en la actualidad la tecnología ha avanzado y se tiene una variedad de sistemas que simplifica este tipo de controles como el: CONCAR, CONTASIS, SISCONT. Además, se sugiere emplear tipos de control como el Promedio Ponderado (PP) puesto que es uno de los métodos de valuación de inventarios más utilizados.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Alejandro Buján Pérez. (17 de Julio de 2017). *Enciclopedia financiera*. Obtenido de Enciclopedia financiera: <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-capital-invertido.html>
- Alejandro Buján Pérez. (20 de Junio de 2018). *Enciclopedia Financiera*. Obtenido de Enciclopedia Financiera: <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costode-ventas.html>
- Anahía Calderón Pacheco. (2014). *Propuesta de mejora en la gestión de inventarios para el almacén de insumos en una empresa de consumo masivo*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Angel Luis Sanchez Iglesias. (01 de Octubre de 2019). *Webscolar*. Obtenido de Webscolar: <https://www.webscolar.com/la-historia-de-la-laptop-definicion-clasificacion-ventajas-y-desventajas>
- Araceli Rodriguez . (20 de Junio de 2018). *Gastos de venta vs. gastos administrativos*. Obtenido de Gastos de venta vs. gastos administrativos: <https://www.cuidatudinero.com/13122539/gastos-de-venta-vs-gastos-administrativos>

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica*. Caracas-República Bolivariana de Venezuela: EPISTEME,C.A.
- Barros Rodriguez, G. (2018). *Estudio de la administracion de los invnetarios de la Compañia Yerquim S.A. de Quevedo*. Guayaquil- Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Calancha Ayala, R., Aparcana Tanchiva, V., Coicaposa Quispe, J., Chavez Espinoza, J., & Huaman Romero, L. (2014). *Propuesta de una estrategia de gestion de inventario, para reducir el valor de las existencias del almacen de repuestos en una empresa de personal care, aplicando metodologia de mejora continua*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicada.
- Cazorla Diaz, C. (2019). *Propuesta de una adecuada gestion de inventarios para un optimo pronostico de ventas de una empresa distribuidora de productos de cuidado y aseo personal*. Arequipa: Universidad Nacional de San Agustin de Arequipa.
- Cerón Miranda Marpia Gabriela y Ramón Lanchi Pilar Antonia . (2013). *Gestión de inventarios y almacenes de la unidad de negocio de Hidropaute de la CELEC E.P.* CUENCA : UNIVERSIDAD DE CUENCA.
- Daniel Behar Rivero. (2012). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Editorial Shalom.
- Diego Lorenzana. (10 de Enero de 2014). *Pymes y Autónomos*. Obtenido de Pymes y Autónomos: <https://www.pymesyautonomos.com/administracion-finanzas/en-que-consiste-el-roe-y-para-que-sirve>
- Dolores Molina Carrera. (2015). *Gestión de Inventarios: una herramienta útil para mejorar la rentabilidad* . Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Universidad FASTA .
- Equipu . (10 de Abril de 2018). *Equipu* . Obtenido de Equipu : <https://www.equipu.pe/default/publicacion/visualizacion?pub=tipos-de-gastos-de-venta-1523482118>
- Eva Fernández. (29 de Octubre de 2014). *Anfixblog*. Obtenido de Anfixblog: <https://anfix.com/blog/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen/>
- Evelino Zarela Zanabria Chuquipiondo. (2017). *Modelo de Gestión de Inventario Probabilístico para la reducción de costos de inventario en la Empresa Inversiones Manejo S.A.C. - 2017*. Huancayo: UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES.

- Fernando Ojeda Llanes. (26 de Febrero de 2018). *Diario de Yucatán* . Obtenido de Diario de Yucatán : <https://www.yucatan.com.mx/editorial/los-resultados-economicos-en-las-empresas>
- Galarza Balbuena, C., Medina Atahue, G., & Raaijen Lupis, B. (2017). *Propuesta para optimizar la gestion de Inventarios en Owens Illinois Peru S.A.* Lima: Universidad del Pacifico.
- Gerencie. com. (1 de Mayo de 2018). *Gerencie. com.* Obtenido de Gerencie. com: <https://www.gerencie.com/utilidad-operacional.html>
- Gerencie.com. (23 de Julio de 2013). *Gerencie.com.* Obtenido de Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/costo-de-adquisicion-de-los-inventarios-nic.html>
- Gerencie.com. (9 de Octubre de 2017). *Gerencie.com.* Obtenido de Gerencie.com: <https://www.gerencie.com/utilidad-neta.html>
- Gestión . (9 de Marzo de 2017). *Sgnificados* . Obtenido de Sgnificados : <https://www.significados.com/gestion/>
- Gioconda Sotomayor Nunura. (2014). *Metodología de la Investigación Científica.*
- Hector Luis Avila Baray. (2012). *Introducción a la Metodologpia de la Investigación.* Mexico: Eumet.net.
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2018). *Metodología de la Investigación.* Mexico: Mc Graw Hill.
- Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación.* México: Mc Graw Hill.
- Humberto Ñaupas Paitán, Elías Mejía Mejía, Eliana Novoa Ramírez y Alberto Villagómez Paucar. (2015). *Metodología de la Investigación.* Bogotá: Ediciones de la U .
- Ivan García . (27 de Diciembre de 2017). *Economía simple.* Obtenido de Economía simple: <https://www.economiasimple.net/glosario/obsolescencia>
- Jackeline De la Cruz Silva. (2019). *El Control Interno y su influencia en la Gestión de Inventarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: CASO*

*EMPRESA RIEGO AGRO S.R.L. - HUANCAYO* , 2018. Chimbote : Universidad Católica Los Ángeles Chimbote .

Jessica Carolina Loja Guarango. (2015). *Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CÍA. LTDA.* Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.

Jhoselin Hilario. (24 de Mayo de 2016). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare: <https://es.slideshare.net/JhoselinHilario/costos-de-almacenamiento-ppt>

Jorge Tam Malaga, Giovanna Vera y Ricardo Oliveros Ramos. (2012). *Tipos, Métodos y Estrategias de Investigación Científica.* Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina.

Jose Bazalar. (14 de Marzo de 2015). *Fundamentos de contabilidad* . Obtenido de Fundamentos de contabilidad : <http://contabilidad-fundamentos.blogspot.com/2013/03/ventas-al-contado-y-credito.html>

Julián Perez Porto . (Mayo de 5 de 2018). *Definición.de*. Obtenido de Definición.de: <https://definicion.de/importe/>

Karina Da Silva. (13 de Marzo de 2019). *Cuida tu dinero* . Obtenido de Cuida tu dinero : <https://www.cuidatudinero.com/13180591/que-es-la-utilidad-bruta>

Maria Estela Raffino. (31 de Enero de 2019). *Concepto. de* . Obtenido de Concepto. de : <https://concepto.de/inventario/>

Martín Ramón . (2006). *Gestión de Inventarios y Compras.* MBA Ediciones.

Matias Riquelme . (12 de Octubre de 2017). *Web y empresas* . Obtenido de Web y empresas : <https://www.webyempresas.com/que-son-los-costos-de-mantenimiento/>

Nuño, P. (7 de Junio de 2017). *Emprendepyme.net*. Obtenido de Emprendepyme.net: <https://www.emprendepyme.net/el-estado-de-resultados.html>

Óscar Parada Gutiérrez. (2009). *Un enfoque multicriterio para la toma de decisiones en la gestión de inventarios* . Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana Colombia .

Patricia Nuño. (4 de Setiembre de 2017). *Emprende Pyme*. Obtenido de Emprende Pyme: <https://www.emprendepyme.net/costes-operativos.html>

- Rodriguez Sanchez, P. (2016). *Control de Almacen y su incidencia en la gestion eficiente de los stocks de inventarios de la empresa Construcciones el Palmar SAC. del distrito de Trujillo, 2015*. Trujillo- Peru: Universidad Nacional de Trujillo.
- Rojas, M., Guisao, E., & Cano, J. (2011). *Logística integral*. Colombia: Ediciones de la U. Primera edición.
- Ruben Hostar, M. (2014). *Implementacion de un sistema de gestion de inventarios aplicado a los insumos almacenados en el deposito de una empresa*. Cordoba: Universidad Nacional de Cordoba.
- Ruiz Mitjana, L. (2020). *Alfa de Cronbach*. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/miscelanea/alfa-de-cronbach>
- Sander De Leeuw, Matthias Holweg y Geoff Williams. (2 de septiembre de 2012). *The impact of decentralised control on firm-level inventory* . Obtenido de The impact of decentralised control on firm-level inventory : <http://search.proquest.com/docview/872352205/fulltextPDF/138E291621F3CFA2704/49?accountid=43860>
- Slimstock. (22 de Febrero de 2018). *Slimstock Academy* . Obtenido de Slimstock Academy : <https://www.slimstock.com/cl/slimstock-academy-latinoamerica/calcular-el-lote-de-compra-y-stock-de-seguridad/>
- Valentina Gutiérrez y Carlos Julio Vidal. (2008). *Modelos de gestión de inventarios en cadenas de abastecimiento*. Medellín : Universidad de Antioquia.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: Prentice Hall.
- Victoria Bembitre. (25 de Marzo de 2014). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/venta-a-credito.php>
- Wikipedia . (10 de Diciembre de 2019). *La enciclopedia libre* . Obtenido de La enciclopedia libre : <https://es.wikipedia.org/wiki/Impresora>
- Zapata Leon, I. (2017). *Diagnostico para el control de inventarios en la Compañía frutas tropicales C.A*. Ecuador: Universidad Catolica de Santiago de Guayaquil.

## **ANEXOS**



## Anexo 1 Matriz de Consistencia

**Título:** Gestión de Inventarios y resultados económicos de distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo 2018.

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables/dimensiones	Metodología
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo, 2018?</p> <p><b>Problemas Específicos:</b></p> <p>1. ¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo?</p> <p>2. ¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo?</p> <p>3. ¿Qué relación existe entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo, 2018.</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <p>1. Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p> <p>2. Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p> <p>3. Determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y los resultados económicos de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p> <p><b>Hipótesis Específicas:</b></p> <p>1. Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad bruta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p> <p>2. Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad operativa de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p> <p>3. Existe relación directa significativa entre la gestión de inventarios y la utilidad neta de las distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo.</p>	<p><b>Variable 1:</b> <b>Gestión de inventarios</b></p> <p>1.1. Ventajas del incremento de inventarios</p> <p>1.2. Desventajas del incremento de inventarios</p> <p><b>Variable 2:</b> <b>Resultados económicos</b></p> <p>2.1. Utilidad bruta</p> <p>2.2. Utilidad operativa</p> <p>2.3. Utilidad neta</p>	<p><b>Tipo de Investigación:</b> Básica</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b> Descriptiva</p> <p><b>Método de Investigación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Científico</li> <li>- Análisis</li> <li>- Síntesis</li> </ul> <p><b>Diseño de investigación:</b> No experimental – descriptivo - correlacional</p> <p><b>Población:</b> 207 distribuidoras</p> <p><b>Muestra</b> No probabilística (25 distribuidoras)</p> <p><b>Técnicas de acopio:</b> Encuesta Revisión documental Entrevista</p> <p><b>Instrumentos:</b> Ficha de registro Cuestionarios</p> <p><b>Técnicas de procesamiento:</b> Excel, SPSS.</p>

## Anexo 2 Matriz de Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Definición operacional	Indicadores	Ítems	Instrumento de medición
Gestión de inventarios	Altos niveles de inventario permiten un servicio eficiente a las demandas de los clientes. Si hay un faltante temporal de cierto producto, las ventas actuales y las futuras podrían perderse. ... Las ventajas del incremento en inventarios, resaltadas a menudo, son varias. ... En resumen, se dice que la empresa es más flexible. Las desventajas obvias son el costo total de mantener el inventario... No obstante, los gerentes de ventas y de producción con frecuencia se inclinan hacia inventarios relativamente grandes, en virtud de los beneficios que éstos representan. (Van Horne & Wachowicz, 2010, pág. 263).	Ventajas del incremento en inventarios	Las ventajas del incremento en inventarios, resaltadas a menudo, son varias. La empresa puede hacer ahorros en las compras, así como satisfacer los pedidos con mayor rapidez.	Ahorros en las compras – Lote económico de pedido (LEP)	Laptops	Cuestionario
					Impresoras	
					Equipos de cómputo para escritorio	
				Satisfacer las ventas con mayor rapidez	Ventas al contado	
		Ventas al crédito				
		Las desventajas del incremento de inventarios	Las desventajas obvias son el costo total de mantener el inventario, que incluyen los costos de almacenamiento y manejo, y el rendimiento requerido sobre el capital invertido en el inventario. Una desventaja adicional es el peligro de obsolescencia. (Van Horne & Wachowicz, 2010)	Costo de mantenimiento de inventarios	Costos de almacenamiento	
					Costos operativos de manejo	
				Rendimiento requerido sobre el capital invertido	ROE	
Peligro de obsolescencia	Laptops					
	Impresoras					
			Equipos de cómputo para escritorio			
Resultados económicos	En el estado de resultados se detallan los ingresos, gastos, así como el beneficio o pérdida generado en una empresa durante un período de tiempo concreto. (Nuño, 2017)	Utilidad bruta	Es la diferencia entre las ventas totales y el costo de los productos vendidos.	Ventas	Importe de ventas	Cuestionario
				Costo de ventas	Costo de adquisición	
		Utilidad operativa	Es el resultado de restar de la utilidad bruta, los gastos de administración, ventas y financieros.	Gastos administrativos	Importe total de los gastos administrativos	
				Gastos de venta	Importe total de los gastos de venta	
				Gastos financieros	Importe total de los gastos financieros	
		Utilidad Neta	Resulta de las operaciones matemáticas de sumar o restar de la utilidad operativa los otros ingresos y otros egresos.	Otros ingresos	Importe total de los otros ingresos	
				Otros egresos	Importe total de los otros egresos	

### Anexo 3 Matriz de Operacionalización del instrumento

Variables	Dimensiones	Indicadores	Preguntas	Respuesta
Gestión de inventarios	Ventajas del incremento en inventarios	Ahorros en las compras – Lote económico de pedido (LEP)	¿La compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?	Escala de Likert  1=Totalmente desacuerdo 2= Poco 3= Regular 4= Aceptable 5= Totalmente de acuerdo
			¿La compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?	
			¿La compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?	
		Satisfacer las ventas con mayor rapidez	¿Las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?	
			¿Las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?	
			¿Las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?	
	Las desventajas del incremento de inventarios	Costo de mantenimiento de inventarios	¿Los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios?	
			¿Los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios?	
		Rendimiento requerido sobre el capital invertido	¿El inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios?	
		Peligro de obsolescencia	¿El stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?	
			¿el stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?	
			¿El stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?	
Resultados económicos	Utilidad bruta	Ventas	¿El importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo?	
		Costo de ventas	¿El importe de costo de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo? ¿El costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo?	
	Utilidad operativa	Gastos administrativos	¿El importe de gastos de administrativos se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo? ¿El gasto en recurso humano se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?	
		Gastos de venta	¿El importe de gastos de venta se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?	
		Gastos financieros	¿El importe de gastos financieros se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo? ¿La empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa?	
	Utilidad Neta	Otros ingresos	¿El importe de otros ingresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo? ¿La empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo?	
		Otros egresos	¿El importe de otros egresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo?	

## Anexo 4 El instrumento de investigación y constancia de su aplicación



**UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**  
**Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**



### CUESTIONARIO

Mediante el presente cuestionario, me presento ante Usted, a fin de que dé respuesta a las preguntas formuladas, esta información relevante servirá para el desarrollo de la tesis titulada: **Gestión de Inventarios y resultados económicos de distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo 2018** el que permitirá medir las variables de estudio y probar la hipótesis, por tal propósito acudo a Ud. Para que a pelando a su buen criterio de respuestas con toda honestidad; quedando agradecida (o) por su intervención.

**Instrucciones:** Por favor, lea cuidadosamente cada una de las preguntas, y marca una sola respuesta que considere la correcta:

- Totalmente de acuerdo
- Aceptable
- Regular
- Poco
- Totalmente desacuerdo

#### **Consentimiento Informado**

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por: ..... He sido informado (a) de que la meta de este estudio es desarrollar un trabajo de investigación

Me han indicado también que tendré que responder las preguntas del cuestionario, lo cual tomará aproximadamente 15 minutos. Reconozco que la información que yo provea en el trabajo de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido.

**Título del cuestionario: Gestión de Inventarios y resultados económicos de distribuidoras de equipos de cómputo del distrito de Huancayo 2018**

N°	Preguntas	Totalmente de acuerdo	Aceptable	Regular	Poco	Totalmente desacuerdo
<b>Gestión de inventarios</b>						
<b>Ventaja del incremento en inventarios</b>						
01	¿La compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?					
02	¿La compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?					

03	¿La compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?					
04	¿Las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?					
05	¿Las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?					
<b>Desventajas del incremento en inventarios</b>						
06	¿Los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios?					
07	¿Los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios?					
08	¿El inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios?					
09	¿El stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?					
10	¿El stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?					
11	¿El stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?					
<b>Resultados económicos</b>						
<b>Utilidad bruta</b>						
12	¿El importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo?					
13	¿El importe de costo de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo?					
14	¿El costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo?					
<b>Utilidad operativa</b>						
15	¿El importe de gastos administrativos se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?					
16	¿El gasto en recurso humano se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?					
17	¿El importe de gastos de venta se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?					
18	¿El importe de gastos financieros se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?					
19	¿La empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa?					
<b>Utilidad Neta</b>						
20	¿El importe de otros ingresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo?					
21	¿La empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo?					
22	¿El importe de otros egresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo?					

## Anexo 5 Confiabilidad y Validez del instrumento

N°	Preguntas	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si el ítem se borra
<b>Alfa de Cronbach: <math>\alpha = ,964</math></b> <b>La fiabilidad del instrumento se considera como EXCELENTE</b>			
<b>Gestión de inventarios</b>			
<b>Ventaja del incremento en inventarios</b>			
<b>01</b>	¿La compra de laptops haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?	,469	,180
<b>02</b>	¿La compra de impresoras haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?	,453	,122
<b>03</b>	¿La compra de equipos de cómputo para escritorio haciendo uso del lote económico de pedido permite ahorro y es una ventaja para el incremento de inventarios?	,079	,453
<b>04</b>	¿Las ventas al contado se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?	,109	,449
<b>05</b>	¿Las ventas al crédito se realizan con rapidez y permiten una reposición inmediata del inventario o es un incremento para la ventaja del inventario?	,025	,493
<b>Alfa de Cronbach: <math>\alpha = ,424</math></b> <b>La fiabilidad se considera como MODERADO</b>			
<b>Desventajas del incremento en inventarios</b>			
<b>06</b>	¿Los costos de almacenamiento se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios?	,745	,875
<b>07</b>	¿Los costos operativos de manejo se constituyen como una desventaja del incremento de inventarios?	,820	,862
<b>08</b>	¿El inadecuado rendimiento requerido sobre el capital invertido es una desventaja para los inventarios?	-,045	,956
<b>09</b>	¿El stock elevado de laptops se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?	,934	,842
<b>10</b>	¿El stock elevado de impresoras se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?	,901	,847
<b>11</b>	¿El stock elevado de equipos de cómputo para escritorio se constituye con un peligro de obsolescencia es una desventaja para los inventarios?	,928	,841
<b>Alfa de Cronbach: <math>\alpha = ,896</math></b> <b>La fiabilidad se considera como BUENO</b>			
<b>Resultados económicos</b>			
<b>Utilidad bruta</b>			

12	¿El importe de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo?	,932	,952
13	¿El importe de costo de ventas se relacionan con la utilidad bruta en las empresas de equipo de cómputo?	,965	,926
14	¿El costo de ventas reduce la utilidad bruta de las empresas de equipo de cómputo?	,899	,975
<b>Alfa de Cronbach: <math>\alpha = ,967</math></b> <b>La fiabilidad se considera como EXCELENTE</b>			
<b>Utilidad operativa</b>			
15	¿El importe de gastos administrativos se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?	,821	,965
16	¿El gasto en recurso humano se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?	,854	,960
17	¿El importe de gastos de venta se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?	,931	,947
18	¿El importe de gastos financieros se relacionan con la utilidad operativa en las empresas de equipo de cómputo?	,932	,947
19	¿La empresa cuenta con gastos financieros contraído con entidades financiera para incrementar la utilidad de la empresa?	,945	,945
<b>Alfa de Cronbach: <math>\alpha = ,962</math></b> <b>La fiabilidad se considera como EXCELENTE</b>			
<b>Utilidad Neta</b>			
20	¿El importe de otros ingresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo?	,865	,977
21	¿La empresa cuenta con otros tipos de ingresos que están relacionados a la venta de equipos de cómputo?	,947	,916
22	¿El importe de otros egresos se relacionan con la utilidad neta en las empresas de equipo de cómputo?	,933	,927
<b>Alfa de Cronbach: <math>\alpha = ,960</math></b> <b>La fiabilidad se considera como EXCELENTE</b>			







### Anexo 5 La data de procesamiento de datos

ID	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22
E1	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E2	4	4	5	4	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E3	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3
E4	5	5	5	5	5	4	4	2	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3
E5	4	3	4	5	5	3	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2
E6	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E7	4	4	5	4	5	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2
E8	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E9	4	4	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E10	4	5	5	4	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
E11	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
E12	5	4	5	5	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E13	4	3	4	5	5	2	2	4	3	3	3	2	2	2	2	2	3	3	3	4	3	4
E14	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E15	4	4	5	4	5	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5
E16	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5
E17	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E18	3	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E19	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5
E20	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E21	4	3	4	5	5	5	2	3	4	3	3	5	5	4	5	2	4	3	3	3	4	5
E22	4	4	5	4	4	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E23	4	3	4	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
E24	4	4	5	4	4	4	4	3	4	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	3	3
E25	4	4	5	4	5	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2

### a. Análisis de fiabilidad del instrumento

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,964	22

#### Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1	88,00	221,167	,166	,966
P2	88,08	217,827	,290	,966
P3	87,36	220,073	,288	,966
P4	87,72	222,710	,050	,967
P5	87,44	226,423	-,211	,968
P6	87,96	202,540	,829	,961
P7	88,04	199,707	,841	,961
P8	88,76	224,940	-,084	,969
P9	88,00	196,500	,949	,960
P10	88,04	194,290	,927	,960
P11	88,04	193,540	,954	,960
P12	87,84	200,473	,835	,961
P13	87,84	200,223	,891	,961
P14	88,00	201,000	,912	,961
P15	87,96	201,707	,865	,961
P16	88,04	198,873	,873	,961
P17	88,00	196,500	,949	,960
P18	88,04	194,290	,927	,960
P19	88,04	193,540	,954	,960
P20	88,04	195,040	,901	,960
P21	88,12	194,610	,911	,960
P22	88,00	196,333	,844	,961

## Anexo 6 Fotos de aplicación del instrumento



