



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL  
NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS  
IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA  
METROPOLITANA, 2020-2021**

**PRESENTADA POR  
LINDA SARAI ALVA ALVAREZ  
DRAISY ESTEFANNY REYES PEÑALOZA**

**ASESOR  
VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

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

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN  
INFORMACIÓN FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES**

**LIMA – PERÚ  
2022**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA GESTION DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE  
CAPITAL DE TRABAJO EN LA EMPRESAS IMPORTADORAS DE  
PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA, 2020-2021**

**PRESENTADO POR**

**LINDA SARAI ALVA ALVAREZ  
DRAISY ESTEFANNY REYES PEÑALOZA**

**ASESOR:**

**DR. VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**

**TESIS**

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

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

**INFORMACIÓN FINANCIERA Y TOMA DE DESICIONES**

**LIMA - PERÚ**

**2022**

**LA GESTION DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE  
CAPITAL DE TRABAJO EN LA EMPRESAS IMPORTADORAS DE  
PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA, 2020-2021**

## **ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO**

### **ASESOR:**

Mag. ARLENE PRADO AYALA

### **MIEMBROS DEL JURADO:**

#### **PRESIDENTE:**

Dr. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

#### **SECRETARIA:**

Dra. MARIA EUGENIA VASQUEZ

#### **MIEMBRO DE JURADO:**

Dr. SABINO TALLA RAMOS

## DEDICATORIA

Dedicamos la tesis a Dios por su incomparable gracia en nuestras vidas, a nuestros padres por su constante apoyo y a nuestros docentes por su abnegado compromiso en toda la etapa de aprendizaje de la presente tesis.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a Dios por la vida y fuerza necesaria para culminar este trabajo, también por el apoyo incondicional de nuestros padres para lograr seguir adelante y también por brindarnos la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa universidad.

A nuestras autoridades de la Universidad San Martín de Porres y a nuestros profesores por su consideración en brindarnos su apoyo frecuente dándonos ánimo para lograr culminar este trabajo, aportando a la sociedad para ser los futuros líderes del país y del mañana.

# ÍNDICE

PORTADA.....	i
TÍTULO .....	ii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
ÍNDICE.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xii
RESÚMEN .....	xiv
ABSTRACT .....	xv
INTRODUCCIÓN .....	xvi
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	1
1.1. Descripción de la Situación Problemática .....	1
1.2. Formulación del Problema .....	8
1.2.1. Problema Principal .....	8
1.2.2. Problemas Específicos .....	8
1.3. Objetivos de la Investigación.....	9
1.3.1. Objetivo Principal .....	9
1.3.2. Objetivos Específico.....	9

1.4	Justificación de la Investigación .....	9
1.4.1.	Justificación.....	9
1.4.2.	Importancia .....	10
1.4.3.	Viabilidad de la Investigación .....	10
1.4.4.	Limitaciones .....	10
CAPITULO II: MARCO TEORICO.....		11
2.1.	Antecedentes de la Investigación.....	11
2.1.1.	Antecedentes Nacionales.....	11
2.1.2.	Antecedentes Internacionales .....	14
2.2.	Bases Teóricas .....	17
2.2.1.	Gestión de Inventarios .....	17
2.2.2.	Capital de Trabajo.....	28
2.3.	Definición de Terminos .....	36
CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES .....		38
3.1.	Hipótesis Principal.....	38
3.2.	Hipótesis Específicos .....	38
3.3.	Operacionalización de Variables.....	39
3.3.1.	Variable Independiente: Gestión de inventarios .....	39

3.3.2. Variable Dependiente: Nivel de Capital de Trabajo.....	40
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA .....	41
4.1. Diseño Metodológico.....	41
4.1.1. Tipo de Investigación .....	41
4.1.2. Nivel de Investigación .....	41
4.1.3. Método .....	41
4.1.4. Diseño .....	41
4.2. Población y Muestra .....	42
4.2.1. Población .....	42
4.2.2. Muestra .....	44
4.3. Técnicas de Recolección de Datos .....	45
4.3.1. Técnicas.....	45
4.3.2. Instrumentos .....	45
4.3.3.Procedimiento de Comprobación de Validez y Confiabilidad .....	46
4.4. Técnicas para el Procesamiento de la Información.....	47
4.4.1. Técnica de Estadística Descriptiva.....	47
4.4.2. Técnica de Estadística Inferencial.....	47
4.5. Aspectos Eticos .....	47

CAPITULO V: RESULTADOS .....	48
5.2. De la Contrastación de las Hipótesis .....	65
5.2.1. Variable Independiente (X1): Gestión de Inventarios.....	65
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	76
6.1 Discusión .....	76
6.2 Conclusiones .....	78
6.3 Recomendaciones .....	79
FUENTES DE INFORMACIÓN .....	80
ANEXOS.....	82
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA .....	83
ANEXO 2: ENCUESTA.....	84
ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN.....	89

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1:</b>	Gestión de Inventarios.....	49
<b>Tabla N° 2:</b>	Nivel de Capital de Trabajo .....	50
<b>Tabla N° 3:</b>	Tabla de Validez .....	56
<b>Tabla N° 4:</b>	¿En su opinión es importante que las empresas importadoras de productos ferreteros revisen periódicamente su política de compras? .....	60
<b>Tabla N° 5:</b>	¿Cree usted que la frecuencia de compra de las empresas importadoras de productos ferreteros debe estar alineada a sus expectativas de ventas? .....	61
<b>Tabla N° 6:</b>	¿Considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación? .....	62
<b>Tabla N° 7:</b>	¿Considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación? .....	62
<b>Tabla N° 8:</b>	¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben descartar de su portafolio de productos aquellos de baja rotación? .....	63
<b>Tabla N° 9:</b>	¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento? .....	64
<b>Tabla N° 10:</b>	¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos variables de almacenamiento? .....	65
<b>Tabla N° 11 :</b>	¿En su opinión la gestión de inventarios de las empresas importadoras de productos ferreteros deben adecuarse a la nueva época POS-PANDEMIA?... ..	66
<b>Tabla N° 12:</b>	¿Cree usted que el área de Logística de las empresas importadoras de productos ferreteros debe informar al área comercial en forma mensual un reporte de días de rotación de inventarios? .....	67
<b>Tabla N° 13:</b>	¿En su opinión el área financiera debe negociar con los proveedores plazos comerciales que permiten tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo? .....	68
<b>Tabla N° 14:</b>	¿Cree usted que el área financiera de las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta un ratio de liquidez corriente mayor a 1.?.....	70

<b>Tabla N° 15:</b>	¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería? .....	71
<b>Tabla N° 16:</b>	¿Considera usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben implementar acciones para reducir su grado de apalancamiento operativo?.....	72
<b>Tabla N° 17:</b>	¿Considera usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta mejorar periódicamente su margen de contribución?..	73
<b>Tabla N° 18:</b>	¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo? .....	74
<b>Tabla N° 19:</b>	Tabla cruzada - Gestión de Inventarios * Nivel de Capital de Trabajo .....	77
<b>Tabla N° 20:</b>	Pruebas de chi-cuadrado.....	77
<b>Tabla N° 21:</b>	Tabla cruzada 2. política de compras vs ciclo de conversión del efectivo .....	80
<b>Tabla N° 22:</b>	Prueba de Chi Cuadrado .....	80
<b>Tabla N° 23:</b>	Tabla cruzada: Alta rotación vs ratio de liquidez .....	83
<b>Tabla N° 24:</b>	Prueba de Chi Cuadrado .....	83
<b>Tabla N° 25:</b>	Tabla cruzada: Costos fijos de almacenamiento vs niveles de capital de trabajo.....	86
<b>Tabla N° 26:</b>	Pruebas de chi cuadrado.....	86

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura N° 1</b>	Transcripciones de participación en las ganancias.....	02
<b>Figura N° 2</b>	Evolución de las Importaciones (enero-abril).....	04
<b>Figura N° 3</b>	Evolución de Gestión de Inventarios.....	17
<b>Figura N° 4:</b>	Tipo de sistema de clasificación.....	24
<b>Figura N° 5:</b>	Unidades Físicas y Demanda.....	25
<b>Figura N° 6:</b>	Plan Anual de Utilidades.....	36
<b>Figura N° 7:</b>	Relaciones Variables.....	42
<b>Figura N° 8:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros deben de revisar periódicamente su política de compras .....	50
<b>Figura N° 9:</b>	La frecuencia de compra de las empresas importadoras de productos ferreteros deben estar alineada a sus expectativas de ventas .....	51
<b>Figura N° 10:</b>	Las empresas importadoras siempre deben identificar en su ERP los productos de alta rotación .....	52
<b>Figura N° 11:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros si deben descartar de su portafolio de productos aquellos de baja rotación.....	53
<b>Figura N° 12:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento.....	54
<b>Figura N° 13:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben revisar periódicamente sus costos variables de almacenamiento.....	55
<b>Figura N° 14:</b>	La gestión de inventarios de las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben adecuarse a la nueva época POS-PANDEMIA .....	56
<b>Figura N° 15:</b>	El área de Logística de las empresas importadoras de productos ferreteros siempre debe informar al área comercial en forma mensual un reporte de días de rotación de inventarios.....	57

<b>Figura N° 16:</b>	El área financiera siempre debe de negociar con los proveedores plazos comerciales que permitan tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo.....	58
<b>Figura N° 17:</b>	El área financiera de las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben tener como meta un ratio de liquidez corriente mayor a 1 .....	60
<b>Figura N° 18:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería.....	61
<b>Figura N° 19:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben implementar acciones para reducir su grado de apalancamiento operativo.....	62
<b>Figura N° 20:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben tener como meta mejorar periódicamente su margen de contribución.....	63
<b>Figura N° 21:</b>	Las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo .....	64
<b>Figura N° 22:</b>	Función de distribución de toma de decisiones de hipótesis general .....	67
<b>Figura N° 23:</b>	Función de distribución de toma de decisiones de primera hipótesis .....	73

## RESÚMEN

El presente trabajo de Investigación titulado "LA GESTION DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA 2020-2021" fue desarrollado con el objetivo de poder determinar si la gestión de los inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros, desde analizar como la política de compras puede repercutir en el proceso de convertir la mercadería en efectivo, con el fin de saber si las empresas de este sector cubren con todos los gastos fijos y variables al momento de vender los productos generando un punto de equilibrio estable, esto dependerá como afrontar los retos financieros que se viene presentando al momento de importar los productos terminados, por ello se debe tomar en cuenta la recuperación del efectivo más el margen de ganancia en un tiempo corto para cubrir las deudas y generar dividendos, con el presente trabajo se busca dar a conocer la importancia del correcto manejo que tienen ambas variables en este tipo de empresas.

La información fue recolectada haciendo énfasis en el análisis de esta herramienta de gestión de inventarios, por lo que estas empresas necesitan tener mejores estrategias desde la realización de compras, gestión de inventarios con relación a los productos de alta y baja rotación originados en las operaciones. Desde un punto de vista metodológico la presente investigación es aplicada, de nivel descriptivo y el diseño descriptivo correlacional, el procedimiento para la recolección de datos fue aplicar la encuesta al personal administrativo de las empresas muestreadas, de ahí se recopiló, procesó y analizó la información obtenida, el tamaño de la muestra obtenida fue de 40 personas que trabajan en nivel administrativo entre: gerentes, administradores y contadores, del trabajo de campo realizado se ha demostrado que la gestión de inventarios incide en el capital de trabajo las empresas, debido a que de no existir una buena administración de los inventarios se pueden recurrir en sobre stocks o lo que es peor en productos vencidos que terminen afectando la liquidez y rentabilidad de las empresas importadoras de productos ferreteros.

**Palabras claves:** Gestión de inventarios, Capital de trabajo

## ABSTRACT

The present research work entitled "INVENTORY MANAGEMENT AND ITS IMPACT ON WORKING CAPITAL IN IMPORTING COMPANIES OF HARDWARE PRODUCTS IN METROPOLITAN LIMA 2020-2021" was developed with the objective of being able to determine if inventory management affects the level of working capital in importing companies of hardware products, from analyzing how the purchasing policy can affect the process of converting the merchandise into cash, in order to know if the companies in this sector cover all the fixed expenses and variables at the time of selling the products generating a stable balance point, this will depend on how to face the financial challenges that have been presented at the time of importing the finished products, for this reason the recovery of cash plus the profit margin must be taken into account. a short time to cover debts and generate dividends, with the present work we seek to publicize the importance of the correct management that both variables have in this type of company.

The information was collected emphasizing the analysis of this inventory management tool, so these companies need to have better strategies from making purchases, inventory management in relation to high and low turnover products originating in operations. From a methodological point of view, this research is applied, descriptive level and correlational descriptive design, the procedure for data collection was to apply the survey to the administrative staff of the sampled companies, from there the information was collected, processed and analyzed. obtained, the size of the sample obtained was 40 people who work at the administrative level between: managers, administrators and accountants, from the field work carried out it has been shown that inventory management affects the working capital of companies, because If there is no good management of inventories, they can resort to overstocking or, what is worse, expired products that end up affecting the liquidity and profitability of importing companies of hardware products.

**Keywords:** Inventory management, Working capital.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación titulado “La gestión de inventarios y su incidencia en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020-2021”, en cual contribuiré a dar un mejor enfoque a las empresas importadoras de productos ferreteros y mantengan un equilibrio de stock ante la demanda de los clientes, que permita identificar como poder controlar la rotación de inventarios y tomar una decisión donde se pueda aumentar la rentabilidad operativa y financiera a corto plazo. Nuestro trabajo de tesis fue elaborado según las pautas metodológicas en donde presenta los capítulos conformados de la siguiente forma:

Capítulo I – Pone la base del problema, se presenta la realidad problemática de las empresas importadoras y como se vio afectado por la crisis del covid-19 y la crisis política económica que se está viviendo en los años 2020 y 2021.

Es así que se muestra como pocas empresas del rubro que aún siguen vigentes han podido mantenerse ante la crisis por su conocimiento en la gestión estratégica de sus operaciones y las medidas que tuvieron que tomar para prevenir un quiebre. Es por ello que en este capítulo se abarca el problema general, problema secundario, objetivos, la justificación, así como también las limitaciones y viabilidad.

Capitulo II – En este capítulo se encuentra el marco teórico, presenta los antecedentes de la investigación a nivel internación y nacional, también se dan las bases de la teoría para brindar una mejor comprensión del tema a tratar, así como los términos técnicos para un nivel comprensión al lector.

Capítulo III – Se presenta la hipótesis principal y secundaria, esto con la finalidad de poder dar a conocer si el trabajo investigativo es realmente confirmado o no. En este capítulo también vemos la parte operacional de las variables que se divide en indicadores e índices, que son conceptos de investigación que subdivide las variables y sirven de apoyo a nuestra investigación en el nivel de comprensión del lector.

Capítulo IV – La parte metodológica se da a conocer en este capítulo, nos indica el tipo

de investigación, procedimientos y estrategias para que el análisis sea fiable con la población y la muestra aplicada través de las encuestas, recopilando así la información necesaria para la determinación del procesamiento de información.

Capítulo V – Este capítulo presenta los datos estadísticos del resultado obtenido según las preguntas formuladas, estableciendo su propia interpretación y análisis.

Capítulo VI – Para el capítulo final se expone la discusión, conclusión y recomendación obtenidas en base a los resultados y análisis, también se brindó sugerencias de la investigación.

Por último, se presenta las fuentes de información empleadas y anexos.

## **CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

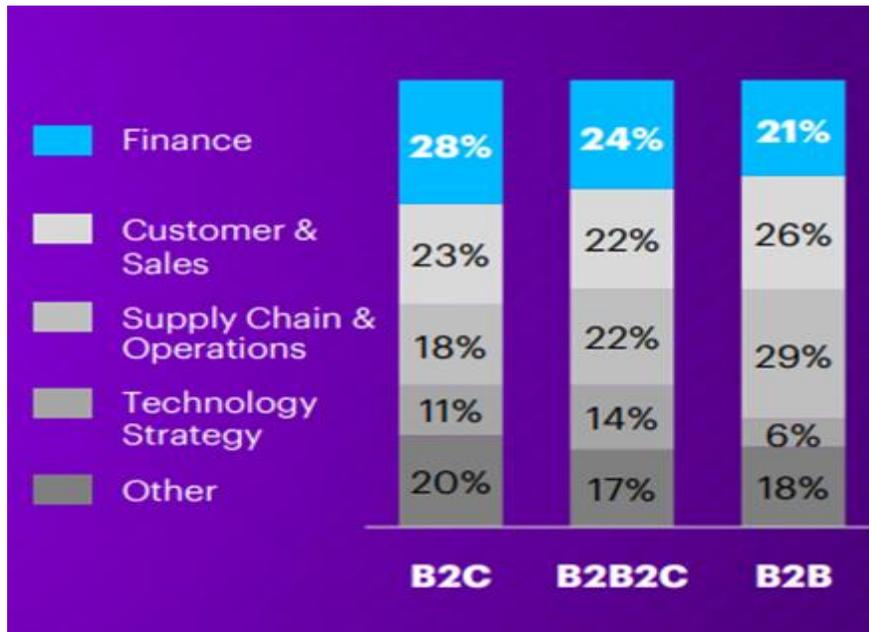
### **1.1. Descripción de la Situación Problemática**

El problema que se plantea en la investigación es, poder identificar la manera adecuada de la gestión de los inventarios en el capital de trabajo de las empresas importadoras de artículos ferreteros.

En estos tiempos en donde la crisis económica generada por los efectos del COVID 19, cuyos impactos tanto a nivel mundial y en el Perú, ha repercutido en los niveles de rentabilidad empresarial y ha obligado a las empresas a revisar sus modelos de gestionar sus activos y de sus negocios.

La pandemia ha originado pérdidas importantes en el comercio internacional por el cierre de las fronteras para evitar la cadena de contagios. También, Accenture in Solving for liquidity profitability and enterprise value during uncertain times (2020). Ha profundizado una evaluación ante un escenario, que el 42% de las empresas más importantes del mundo está en un nivel considerable de quiebra por el covid-19. La crisis del covid19 está promoviendo alteraciones en los valores de los clientes dando un desequilibrio a la empresa. Los empresarios, directores o emprendedores disminuyeron las ventas y los ingreso, por ende, aumentaron los costos que es un efecto o una respuesta a la crisis.

**Figura N° 1** Transcripciones de participación en las ganancias.



**Fuente:** Accenture (2020)

**Elaboración:** Accenture

Según el Estudio de Accenture (2020): Nos dice que muchas cadenas minoristas, compañías de viajes, empresas de energías entre otros se han visto afectadas y obligas al cierre de atención, algunos se vieron a la obligación a minimizar costos y proceder al despido de los trabajadores. De tal manera, muestra que las empresas se vieron obligadas al cambio de rubro a sector de limpieza. En la imagen mostrada se puede visualizar el funcionamiento de comercio, que son los negocios entre empresas (B2C), negocios que tienen como consumidor al cliente (B2C) y negocios a negocios a consumidores, que refiere a las empresas que se añaden sus ofertas de otras en las suyas.

En cuanto América Latina podemos decir que, Según el diario Gestión (2021). Nos dice que más de 45,000 empresas dejaron de operar en Perú a raíz del COVID. Entre los meses de marzo y mayo el estado peruano declaró cuarentena total para enfrentar a la primera ola de la pandemia tuvo como efecto una caída del 11% en el producto bruto interno PBI en el año 2020, ya que el cierre de todas las empresas como comerciales y

servicios con más bajo nivel de demanda conllevaron a la clausura o quiebra a muchas empresas, cabe resaltar que a la mayoría de las empresas creadas antes de la pandemia fueron golpeados causando la suspensión de actividades.

Debido a la propagación del virus y la cuarentena total del personal de la empresa tuvo un impacto negativo en los inventarios que mayormente fue por stocks y en menor medida por falta de inventarios.

Las reducciones de los demandantes que son los clientes crearon graves problemas para las empresas de varios sectores o rubros, las empresas se enfrentan meses de cierres más de lo previsto, generada por la alta incertidumbre al no tener el control de la pandemia. Para la mayoría de las empresas del sector ferretero el año 2020 significó grandes pérdidas, pues algunas soportaron gastos fijos hasta donde le permitió la caja, se vieron obligadas a vender inventarios con altos descuentos, en otros casos recurrieron al programa reactiva para no suspender su cadena de pagos, sin embargo, al no rotar sus inventarios como en años anteriores, terminó afectando negativamente el nivel de capital de trabajo y obviamente en su situación financiera.

Durante la investigación desarrollada se han encontrado los siguientes problemas por los efectos de la pandemia en relación a la Gestión de los inventarios:

- ✚ Lenta rotación de inventarios entre en los años 2019 y 2020, debido a que los productos importados de China que quedaron en espera por la cuarentena total ocasionaron un retraso en el producto final para la comercialización.
- ✚ Falta de una política de compras para evitar sobre stocks y negociar mejores condiciones con los proveedores
- ✚ Costo de mantener el inventario, pues durante la pandemia al tener lenta rotación de los inventarios, estos aumentos los costos de almacenamiento.

Los aspectos antes mencionados afectaron los niveles de capital de trabajo ocasionando gastos financieros adicionales.

Según la revista conexión ESAN menciona, que la gestión de inventarios es la parte delicada de una empresa y con la pandemia es importante tener un procedimiento de

entrada y salida de los productos cuyo objetivo es tener el producto en lugar indicado por eso es necesario tener sistemas de locación en tiempo real y sistema de gestión de almacenamiento.

Podemos decir que la gestión de inventarios dentro del proceso de importación para el abastecimiento de productos ferreteros para los años 2020 y 2021 en comparación con otros años tuvo una fuerte caída que conllevó a la quiebra de muchas empresas en el rubro, es por eso que con la presente investigación queremos demostrar la gran problemática que demanda el proceso de gestión de inventarios que como consecuencia se pudo tumbar muchas empresas e incluso parar las actividades de comercialización, causando de esta forma una crisis espantosa a nivel económico.

Las importaciones claramente sufrieron un gran impacto en el periodo enero a abril del 2020 en el comercio internacional. Según las cifras que arrojó SUNAT, las importaciones a nivel nacional se redujeron en un 11.70% a comparación con el año 2019, siendo así un valor de US\$ 12,278 millones de dólares americanos, a comienzo de abril el porcentaje cayó en un 29.4% en comparación del mismo mes un año antes. según se muestra en la imagen abajo, podemos ver el cuadro estadístico.

**Figura N° 2 Evolución de las Importaciones (enero-abril)**



**Fuente:** Accenture (2020)

**Elaboración:** Comex Perú

Diagnósticos de varios expertos en el tema coinciden en que las empresas importadoras del Perú al ver grave problema de liquidez que estaba afectando al capital de trabajo, debido a la caída de la economía por la pandemia, sus áreas financieras identificaron las siguientes causas:

Falta de política de compras, extensión del ciclo de conversión entre otras. En este caso las empresas importadoras que ya venían trabajando a crédito a 30, 60 y 90 días, se vieron a la necesidad de extender el crédito con el fin de ayudar a los clientes a no romper su cadena de pagos y continuar con su negocio.

Por otro lado, las empresas importadoras, adquieren los productos de ferretería de China con pago adelantado; creando en las empresas temor ante una lenta rotación de sus inventarios. Comparando con el año 2019 contaban con una adecuada rotación de inventarios y un nivel de liquidez adecuado para poder afrontar sus operaciones. Con la pandemia en el año 2020 las empresas importadoras disminuyeron su nivel de liquidez, generando expectativas negativas hasta poder en riesgo la continuidad de sus negocios. Según el ministerio de comercio exterior y turismo nos menciona la política de compra, la forma y medio de pago internacionales:

La forma de pago internacional se lleva a cabo con un acuerdo entre el comprador y vendedor de inicio al embarque y servicio de entrega de los productos ferreteros, los principales pagos internacionales son:

- ✚ Pago por adelantado
- ✚ Pago a la vista es decir pago al contado contra documentos
- ✚ Plazo a plazo
- ✚ Cuenta abierta

Los principales medios de pagos al exterior son lo siguiente:

- ✚ Transferencia
- ✚ Cobranza de exportación carta de crédito de exportación (CDE).

De acuerdo a lo mencionado por el ministerio de comercio exterior y turismo podemos

decir que el pago en la mayoría de casos de importación para los años 2020 y 2021 fueron por adelantado es así que se vieron afectados con el tema de la liquidez directamente y el aumento de los precios y el tipo de moneda como el dólar subieron por el cierre de mercado a nivel global. En este punto muchas de las empresas importadoras de productos ferreteros comercializan sus productos con la moneda nacional. La conversión para los años 2020 en donde la problemática fue la coyuntura del COVID-19 y en el 2021 con pandemia y crisis Política-económica elevó el costo del dólar llegando al precio de 4.00 soles en el año 2021.

Otro problema es la eficiencia de los recursos invertidos esto es muy importante ya que ayuda al crecimiento de empresa tanto económico como también una rotación de mercadería constante, es de utilidad realizar un estudio de mercado y estar capacitado en el rubro ferretero para poder visualizar qué productos de ferretería genera más demanda en el país asimismo importar producto y no traer productos de baja rotación.

Es así, que la finalidad del presente trabajo de investigación es difundir la importancia que conlleva a priorizar las estrategias claves para una gestión óptima de los inventarios, y de esta forma garantizar un nivel óptimo de capital de trabajo en la empresa dedicada a la importación y comercialización de productos ferreteros en lima metropolitana en los años 2020-2021, para así aportar en el crecimiento y desarrollo de este sector muy importante para el país.

#### **a. Delimitación espacial**

El ámbito donde se desarrolló la investigación es en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima metropolitana.

#### **b. Delimitación Temporal**

El periodo que comprendió el estudio corresponde a los años 2020-2021.

#### **c. Delimitación Social**

Las técnicas de recojo de información se aplicaron a las empresas importadoras de productos ferreteros de lima metropolitano.

#### **d. Delimitación Conceptual**

##### **Gestión de Inventarios**

Según la **Revista especializada Mytriple A, (2017)**. La gestión de inventarios es el manejo de los ingresos y salidas de los productos terminados que dispone una empresa, asimismo podemos decir que forma parte de la contabilidad de costos, la importancia de la gestión de inventarios permite medir las rotación de mercadería para poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes, eso va de la mano con nuestro stock al momento de realizar una compra y verificar si tenemos o no la mercadería , por otro lado es importante ya que ayuda a calcular los costos de productos para la próxima compra, otro punto muy importante de la gestión de inventario es reducir costos, ya que, ayuda a verificar que mercadería no tiene rotación y así no gastar dinero y espacio en el almacén, por consiguiente gracias a una buena gestión evitamos robos o pérdidas de los productos que esto es muy común en la empresas. Para concluir la revista menciona ratios útiles como rotación de inventario y la cobertura. La empresa, lo cual empeora el Ratio de Liquidez de la empresa. Para concluir la revista menciona ratios útiles como rotación de inventario y la cobertura

## **Nivel de Capital de Trabajo.**

Según la **Revista especializada Revista de Investigación Valor Contable (2019)**. Según lo leído podemos comentar que el capital de trabajo va de la mano con la rotación de inventarios que se maneje para tener un ciclo financiero óptimo, el nivel de gestión efectiva y las políticas correctas que se tomen frente a las diversas amenazas y de esta manera pueda convertirse rápidamente los inventarios en efectivo, explotando los recursos que tenga las empresas para poder hacer efectivo.

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1. Problema Principal**

¿En qué medida la gestión de inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- a. ¿En qué medida la política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de producto ferretero en Lima Metropolitana 2020-2021?
- b. ¿De qué forma la rotación de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras del producto ferretero en Lima Metropolitana 2020-2021?
- c. ¿De qué manera los costos de mantener el inventario inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020-2021?

### **1.3. Objetivos de la Investigación**

#### **1.3.1. Objetivo Principal**

Determinar si la gestión de los inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020-2021.

#### **1.3.2. Objetivos Específico**

- a. Analizar si la política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020-2021.
- b. Evaluar si las rotaciones de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020-2021.
- c. Validar si los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020-2021.

### **1.4 Justificación de la Investigación**

#### **1.4.1. Justificación**

La investigación contribuirá con el estudio de la problemática ya que existe un nivel de ineficiencia que tienen tanto el personal de logística como las empresas al no tener el soporte necesario para que gestione su inventario y esto incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana. El tema es relevante con la realidad socioeconómica que se vive en Lima metropolitana como también

a nivel internacional.

Por ello una buena gestión de inventarios incide de manera eficaz en el capital de trabajo ya que eso es nuestra liquidez, solvencia, la supervivencia y la rentabilidad de la mayoría de las empresas. La metodología que se practicará permitirá obtener los resultados esperados.

#### **1.4.2. Importancia**

Esta investigación es importante ya que demuestra las deficiencias que tienen las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana ante una crisis de salud, política, social económica por la que se vivió los años 2020–2021.

En nuestra investigación planteamos como una buena gestión, planificación, control y organización de la rotación de inventarios, puede ayudar a tomar ventaja con una cobertura idónea de mercadería que permita la satisfacción frente a las necesidades comerciales, programando y asegurando los pedidos para el abastecimiento oportuno, identificando los productos principales de mayor comercialización requerido por consumidores.

#### **1.4.3. Viabilidad de la Investigación**

La Investigación fue viable y conto con disponibilidad de los recursos necesarios como materiales, económicos, financieros, humanos, factor tiempo y de información necesaria.

#### **1.4.4. Limitaciones**

En la ejecución de la presente investigación no se encontraron limitaciones significativas que dificulten o impidan el estudio, pudiendo concluir los objetivos trazados.

## CAPITULO II: MARCO TEORICO

### 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Efectuando la búsqueda del presente trabajo de investigación titulado **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA 2020-2021”** se busca tener estrecha relación con respecto a los siguientes antecedentes de investigaciones a nivel nacional e internacional.

#### 2.1.1. Antecedentes Nacionales

Según **García, A.; Wilver C.; Canazas, J; Alfredo, R. (2020). Tesis “La gestión de Inventarios y su impacto financiero en las MYPE del Sector Industrial de fabricación de muebles de Villa el Salvador Periodo 2019” Trabajo de investigación para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad resumió su tesis en los siguientes términos:** El objetivo de la investigación es mejorar la rentabilidad y nivel de liquidez a través del control de su gestión de inventarios, en donde se pudo demostrar un diagnóstico de las MYPES a través de un análisis profundo basándose en encuestas con ello buscan relacionar la gestión de inventarios con el impacto financiero para determinar la liquidez, la rentabilidad de los inventarios inmovilizados también permite saber cómo influye directamente el control de gestión de inventarios a la cadena de suministros o abastecimiento.

Los autores concluyeron que la gestión de inventarios si influye significativamente en la cadena de suministros o abastecimientos ya que para la producción de los productos finales se requiere materia prima demás insumos directos e indirectos que son relevantes para el flujo

operativo y su funcionamiento por la alta rotación de demanda que se requiere para terminar el producto, entonces como conclusión si influye en la liquidez como en la mejora de rentabilidad para mantener un proceso controlado de gestión de inventarios.

Según **Cubas E. (2018)**, en su tesis **“titulada “Gestión y control de inventarios y su incidencia en el capital de trabajo VEFRUT E.I.R.L Chiclayo 2016”**, Trabajo de investigación para optar el título profesional de **Licenciado en Contabilidad** resumió su tesis en los **siguientes términos**: El objetivo de la investigación es dar a conocer la importancia de tener una buena gestión de sus inventarios, ya que, si se lleva correctamente ayudará en la toma de decisiones para sostener un margen muy eficiente, asimismo menciona que esta tesis es una herramienta donde la empresa, gerente, estudiantes y otras personas pueden beneficiarse de la información, de tener una buena gestión y control de inventarios.

Como se muestra en la tesis, la empresa VEFRUT dedicada a la comercialización de frutas y verduras tuvo como principal problema la falta de conocimiento como también aplicación en la gestión de inventarios de productos que conllevó que las decisiones de la empresa se vean afectadas incidiendo de manera negativa en el capital de trabajo, todo esto proviene de una mala planificación comenzando desde la orden de compra, realización de la compra, ingreso de mercadería y la mala distribución que dañaron las verduras e hicieron perder su valor inicial.

Por ellos la tesis menciona, que, para poder iniciar un buen control primero tenemos que analizar a la empresa, es decir a que rubro vamos a desarrollar un plan estratégico y categorizar los inventarios de acuerdo a su valor, modelo de productos realizando una política de inventarios que incidirá en el capital de trabajo.

Entonces se concluye que las empresas que cuentan con una gestión y control de inventarios influyen positivamente en el capital de trabajo, así como tomar importancia al momento de realizar compra, organizarse, contar con un sistema de stock donde indique entra y salida de mercadería más preciso para poder ver la mercadería tenemos disponibles para la venta a los clientes.

**Medina J. (2020), en su tesis titulada “Estudio de Mejora en Gestión de Procesos del Almacén en el centro Ferretero: Distribuidora de Aceros Medina S.R.L.”, Trabajo de investigación para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad resumió su tesis en los siguientes términos:**

El objetivo de la investigación es mejorar los procesos de gestión y control de inventarios del almacén de dicha empresa mencionada en la tesis, para una mejor organización clasificando los productos. La Tesis menciona 4 Áreas de la estructura organizacional que son de, Administración; finanzas, área comercial; área de logística; área de sistema y de soporte, del punto señalado, la tesis tomo énfasis en el área de almacén y logística.

La realidad problemática que muestra la empresa Distribuidora Ferreteros de Aceros Medina S.R.L viene naciendo de la de la baja producción de la minería, Disminución en la venta productos de un 20%, todo eso también a la falta de determinación de funciones de cada personal que con llevaron a que el 70% de los empleados no saber sobre las funciones que tiene a su desempeño asimismo desconocen los procesos de cada área de la empresa que son los organigramas o una estructura organizacional. Otras de fallas son los registros de mercaderías, ubicación de productos ineficientemente y eso hace efecto en venta ya que no sabemos qué productos y cuantos en stock disponible tenemos, para poder ofrecer a los clientes.

Entonces se concluye, que, si la empresa cuenta con un estudio sobre demanda de los productos, además clasifica los productos identificando

cual tiene mayor rotación, optimiza, reorganiza los productos y por último establece una política de inventario entonces influirá de manera eficaz en el inventario para mejora de la rentabilidad en la empresa.

### **2.1.2. Antecedentes Internacionales**

**Berrezueta M. (2018), en su tesis titulada “La gestión del capital de trabajo y su impacto en la rentabilidad en las empresas de la ciudad de cuenca del sector productivo de elaboración de productos alimenticios”, Trabajo de investigación para optar el título de ingeniería comercial en la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca. Resumiendo, su tesis en los siguientes términos:**

Podemos decir que la investigación del autor tuvo como objetivo promover eficiencia administrativa financiera que permite la maximización de rentabilidad de las empresas del sector productivo, así analizar la información en base a los datos obtenidos para poder saber la situación de las empresas y determinar la operatividad financiera encontrando la mejor optimización en la gestión de capital de trabajo, estableciendo mejoras que promuevan que la administración financiero influya de manera eficiente en la solvencia y liquidez.

En la investigación también se habla de la conversión del efectivo y cuánto tiempo requiere a una empresa para que la inversión se convierta en efectivo, se define de la siguiente forma:

**Ciclo de Conversión del Efectivo = Días de Inventario + Días de cuentas por cobrar – Días de cuentas por pagar**

Cabe resaltar que el autor pone énfasis definiendo el ciclo de conversión como el tiempo en el que la empresa requieren para comercializar o fabricar el producto hasta el término de la venta.

Los autores llegaron a la conclusión mediante el estudio realizado que la

herramienta Cash Flow es una manera de administrar óptimamente las operaciones de las empresas y esto tiene como fin un mejor manejo e interpretación de flujo de efectivo que conlleva a una mayor liquidez a corto plazo.

**Carrasco Asogue N. (2015), en su tesis titulada “El control de inventarios y la rentabilidad de la ferretería Ferro Metal El Ingeniero”, Trabajo de investigación para optar el título de ingeniero en contabilidad y auditoría en la Universidad Técnica de Ambato - Ecuador. Resumió su tesis en los siguientes términos:**

La presente investigación tuvo como objetivo dar a conocer la real situación del inventario en las empresas de ferretería para poder establecer políticas que permitan ser un soporte a los empresarios de forma adecuada de registro de existencia, mediante un modelo adecuado de control de inventarios llamado COSO II.

El coso según su investigación son los conceptos principales para un amplio control interno en donde se define como un proceso integrado de mecanismos burocráticos que sirve para dar un marco referencial aplicable a la empresa, esto permite dar un resultado bastante óptimo en cuanto a rentabilidad y rendimiento del negocio.

Es así que la investigación mediante el modelo de control interno en el método Coso II quiere demostrar que obtendrá incrementar la rentabilidad en función de beneficios obtenidos en su ejercicio económico.

Como conclusión de su investigación ellos indican que el método de valoración de inventarios promedio ponderado es factible para su investigación ya que la mercadería ferretera que se maneja no son perecibles en el tiempo.

Como recomendación los autores proponen que las empresas del rubro de ferretería desarrollen tipos de procedimientos de mejora en los inventarios bajo el control interno con la finalidad de tener actualizado sus inventarios.

**Ambulidi, L. (2013), en su tesis titulada “El control Interno de inventarios y su Incidencia en la rentabilidad de la ferretería Centro Ferretero Lumbaqui Ubicada en la Provincia de Sucumbios, Canton Gonzalo Pizarro”. Resumió su tesis en los siguientes términos:** La investigación tuvo como objetivo analizar el control de inventarios y su incidencia de la rentabilidad con la finalidad de establecer procedimientos eficientes para lograr una mejor estabilidad en el mercado del Centro Ferretero Lumbaqui.

En la tesis nos dice que el control interno de inventarios influye en el proceso de despachos ya que esto es el principal ingreso de la empresa, asimismo resalta que es importante la capacitación periódicamente al personal operativos y administrativo, para así tener una mejora continua del negocio.

Es por eso que la investigación está dirigido a todas las personas para que así puedan detectar en la forma más temprana posible, los riesgos que puede tener la empresa. La importancia del control interno es que nos ayuda a tener una ventaja frente a otras empresas ya que nos beneficia de diferentes formas ya sea una eficiente gestión de la empresa como también satisfacer las necesidades de nuestros clientes, por eso el inventario es la parte esencial de la empresa con la implementación de un adecuado control interno ya que ayuda para la toma de decisiones.

Como conclusión de su investigación ellos indican que al mantener un adecuado control de inventarios en la empresa realizando los registros de modo eficiente a su debido tiempo entonces obtendrán una buena información financiera que ayudara la toma de decisiones.

## 2.2. BASES TEORICAS

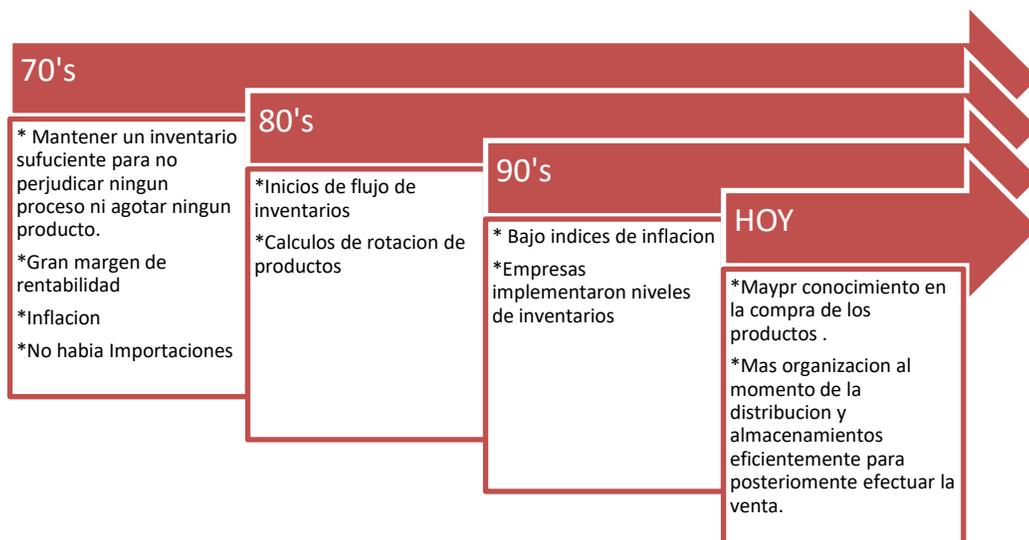
### 2.2.1. GESTIÓN DE INVENTARIOS

#### 2.2.1.1. MARCO HISTORICO

El inventario tiene como origen en Egipto, desde la antigüedad hasta el día de hoy las personas acostumbraban a almacenar grandes cantidades de alimentos, ya que gran parte del territorio estaba expuesto a periódicas sequias, es ahí como nace lo inventario a causa del problema de escasez. De esta manera el almacenamiento de los bienes, impulso a la existencia de los inventarios.

La gestión de inventarios es sustancial para poder precaver problemas financieros en la empresa. Este es un factor importante en el rendimiento de la empresa puesto que es el activo corriente de menor liquidez al mismo tiempo contribuye a generar rentabilidad. Si bien es cierto el inventario en un conjunto de mercaderías o productos que tiene la empresa por la comercialización y posteriormente a la venta.

**Figura N° 3** Evolución de Gestión de Inventarios



**Fuente:** Accenture (2020)

**Elaboración:** Propia

### 2.2.1.2 MARCO LEGAL (ley de Sociedades, Ley del IR, NIIF 1)

La NIC 2 Inventarios nos habla acerca del tratamiento contable de los inventarios y como esta norma suministra una guía práctica para determinar el costeo de inventarios, es así que posteriormente se da el reconoce como un gasto del periodo incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. La norma también nos dice que suministra directrices sobre la formulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios.

Adicionalmente la NIC 2 nos indica cuál es su alcance, es decir que, trata sobre la determinación de qué tipo de inventarios es de aplicación. Esta norma señala que es de aplicación a todo tipo de inventarios, con excepción de:

- ✚ Las obras en curso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados (NIC 11, Contratos de construcción).
- ✚ Los instrumentos financieros (NIC 32 – NIC 39).
- ✚ Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y producto agrícola en el punto de cosecha o recolección. (NIC 41, Agricultura).

Es así que la NIC 2, nos dice que los inventarios son activos controlados por las empresas, pero como resultado de sucesos pasados de los que la empresa espera obtener en el futuro beneficios económicos:

- ✚ Poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación.
- ✚ En proceso de producción con vistas a esa venta.
- ✚ En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Podemos decir que la norma regula todo tipo de inventarios a excepción de algunas que básicamente las regulan o especifican otras normas, los inventarios que son adquiridos por las empresas se espera que se convierta en un corto

tiempo en beneficios económicos para las mismas.

También tiene las siguientes definiciones:

- ✚ **Valor Neto Realizable:** Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.
- ✚ **Valor Razonable:** Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

Esta NIC nos indica también que el costo incluye lo siguiente:

- ✚ Costo de compra, incluye impuestos, transportes y manejo neto de los descuentos comerciales que se reciban.
- ✚ Costo de conversión, incluye los gastos generales de manufactura fijos y variables.
- ✚ Otros costos incurridos para tener los inventarios en su localización y condición actual.

Tipos de inventarios:

- ✚ Materia prima
- ✚ Materiales
- ✚ Producto en proceso
- ✚ Producto terminado
- ✚ Sub producto, Residuos y Materiales recuperados.
- ✚ Mercancías
- ✚ Activos inmobiliarios
- ✚ Costos incurridos en empresas de servicios.

En cuanto a la medición de los inventarios esta NIC nos dice que se medirán al costo o valor neto realizable según cual sea menor.

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

**Costo de adquisición + costo de transformación + otros costos = Costo del inventario**

Y el costo de adquisición nos dice:

**Precio de compra + aranceles de importación + otros impuestos no recuperables + Transporte y almacenamiento + Otros costos directamente atribuibles = Costo de adquisición del inventario**

Podemos concluir diciendo que la NIC 2 revela los inventarios y la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, cabe resaltar que también es importante identificar la cantidad de gastos que se debe reconocer, puesto ante cualquier deterioro se deberá rebajar el importe en libros al valor neto realizable.

### 2.2.1.3 BASES TEORICAS

#### **Gestión de Inventarios**

**Lopez J. (2014).** La gestión de inventarios consiste en la administración de los inventarios que se requiere en una empresa para que esta pueda funcionar con eficiencia y sea efectiva. Entonces podemos definir que es el proceso de planificación, organización y dirección de la mercancía que posee una empresa en el establecimiento para la venta o actividades productivas, el cual se controla a través de registros, almacenamiento y salida.

Según **Meana P. (2017)**, nos menciona diferentes conceptos como:

 **Inventario:** El inventario es la verificación física y control de los productos

o bienes del patrimonio de la empresa, que se realiza para actualizar y regularizar la cuenta de existencias contables, para saber si hemos tenido pérdidas o beneficios.

- ✚ **Stock:** La gestión de stock debe de ser eficiente, para que la compra sea provisionada correctamente durante un cierto tiempo, la compra y el llenado del stock inmoviliza los recursos por un tiempo por eso la rotación de los productos son muy importantes.
- ✚ **Existencias:** Las existencias son los productos que tiene la empresa para ser vendidas a los clientes es decir aquellos productos s que se necesitan en el momento del proceso productivo por ejemplo las cajas de cartón, stretch film, etiquetas, etc.

Entonces podemos decir que el objetivo y la importancia de la gestión de inventarios es verificar o confirmar el tipo de existencias que dispone la empresa, mediante el conteo en físico de los productos existentes, es necesario realizar conteo físico para poder realizar una comparación con nuestra base de datos registrados.

Hace mención que tener inventariado nuestro almacén es importante por las siguientes funciones.

- ✚ Permitirá visualizar que productos tiene mayor rotación
- ✚ Nos permitirá conocer el valor total de las existencias y se podrá saber si hay perdida o beneficio al cierre de cada año.
- ✚ Se tendrá localizado los productos, lugar y stand.
- ✚ Se podrá tomar decisiones al momento de organizar la distribución del almacén.
- ✚ Tendremos siempre la información del stock que disponemos en nuestro almacén.

## **Nivel de Reposición de Inventarios**

Según **Montes J. (2014)**. Nos dice que la reposición de inventarios se mide alrededor del tiempo que transcurre desde realizar nuestra orden de compra hasta la recepción de mercadería en nuestro almacén, ese tiempo que toma entre la orden de compra y llegada a almacén afecte la demanda o incremente un gasto de almacenaje.

El nivel de reposición presenta varios casos en las empresas importadoras de productos ferreteros como visualizar que producto se vende más rápido o tiene alta demanda en el mercado, a su vez reduce los niveles de inventario por ellos es fundamental reponer los productos antes de que se agote, teniendo en cuenta que toda compra realizada en este caso importar los productos toma en cuenta al momento de hacer la orden, fabricación del producto y envío del producto lo cual ahí vemos cómo puede afectar a los gastos de inventarios.

En modelos de Reposición de inventarios existen dos formas que son:

- ✚ Inventario gestionado por la cantidad: este método menciona que fija un nivel de existencias llamado punto de pedido o punto de reposición dentro de esta presenta dos tipos de reposición que es reposición fijas y reposición en cantidad variable.
- ✚ Inventarios Gestionados por el tiempo.

## **Frecuencia de compra**

Según **Mendoza C., (2017)**. La frecuencia de compra es muy sustancial para toda empresa, de igual importancia ayuda a crear estrategias para los clientes y tener mayores ventas en el negocio. La frecuencia de compra es el número de compras del cliente en un determinado tiempo, la frecuencia de compra y el número de clientes fijos es uno de los indicadores para hacer seguimiento en este aspecto, esto es claro en que los clientes que compran seguido son más económicos ya que son clientes fieles que pueden defender y recomendarte con otros clientes.

Esto ayuda que nosotros podamos entender o comprender el comportamiento de nuestros clientes y buscar nuevas estrategias de marketing en relación a los

hábitos de compra de los clientes.

Otro punto clave de la frecuencia de compra es calcular la suma total de pedidos entre el número de clientes únicos para el mismo periodo de tiempo como resultado la frecuencia de compra es el número medio de pedidos por cliente.

### **Políticas de compras**

Según **Sangri, A. (2014)**. En su libro titulado Administración de Compras nos habla sobre la importancia de las compras como tal, donde podemos resumir que las empresas deben de crear una política de compra y establecer objetivos a medio y largo plazo. Asimismo, se establecerá una organización para las funciones de compras eso va a depender de las características de la empresa, del mercado en que trabaja y de sus trabajadores para poder llevar a cabo y concretar. Por ellos la función de compras se ocupa de:

- ✚ **Realizar provisiones:** Se refiere a la aplicación de técnicas de aprovisionamiento, que permitan disponer los productos en un momento adecuado, no puede ser antes ya que sería que nuestro capital esta inmovilizado y tampoco después ya que se estaría viendo los gastos por los productos en carencia.
- ✚ **Negociación de Precios:** este punto es muy importante ya que el grado de competencia en el mercado es mayor, por eso es necesario conseguir los mejores precios para poder tener mayor ganancia.

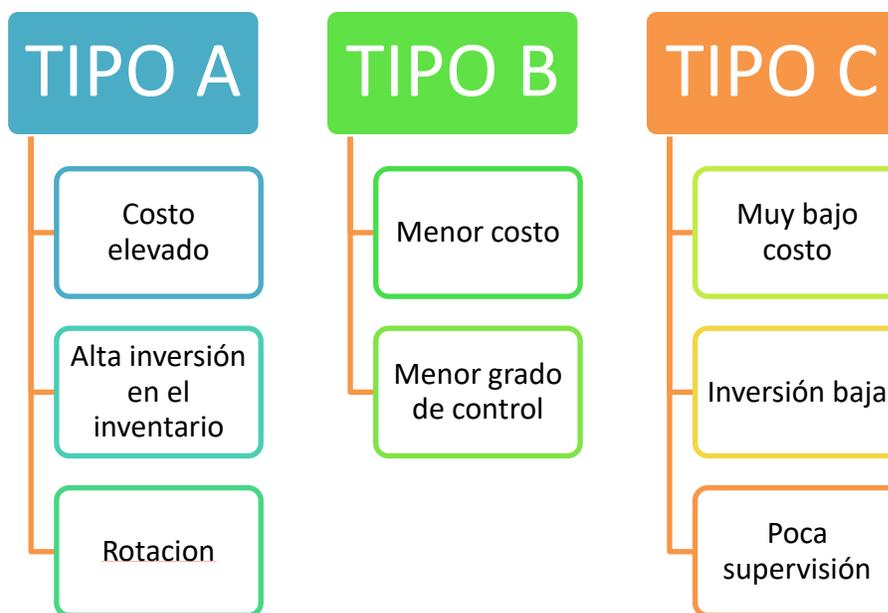
### **ROTACIÓN DE PRODUCTOS**

Según **Meana P. (2017)**, nos indica sobre la rotación de inventarios lo siguiente. En la mejora de la cadena de suministros de almacenamiento tenemos que administrar e integrar a los proveedores, espacio de almacenamiento, puntos de distribución, personal de planta, entre otros. Todo lo mencionado tiene un coste de almacenamiento adecuado a nuestras necesidades es por eso que la gestión y rotación de nuestros productos es constante para así tener un menor costo por

producto.

Hay que tener en cuenta varios factores como el espacio de nuestro almacén ya que si tenemos productos de volumen grande en un espacio pequeño y a este le agregamos que es de baja rotación, estaríamos perdiendo espacio para agregar más productos, como consecuencia tendríamos un sobre stock, si tenemos una fuerte demanda de los productos se tiene que dar prioridad al llenar el almacén, así tendríamos una alta rotación por lo que nuestro almacén tendría espacio libre para agregar, también se verá una reducción en nuestros costes por capital inmovilizado en existencias.

**Figura N° 4:** Tipo de sistema de clasificación.



**Fuente:** Inventario y Manejo de Control (2017).

**Elaboración:** Propia.

Tenemos que tener en cuenta si la empresa cuenta con un elevado de ítem de productos el inventario tiende a ser más costosa, por ello es necesario tomar énfasis en los productos que son más costosas, más rotación y sus costos de

ventas más beneficioso para la empresa. Establece un método que el 20% de los artículos general el 80% del valor de inventario, mientras que el 80% restante solo genera el 20% del valor restante es decir que los productos que tiene mayor costo representan en el inventario un valor más beneficioso para empresa.

**Figura N° 5:** Unidades Físicas y Demanda

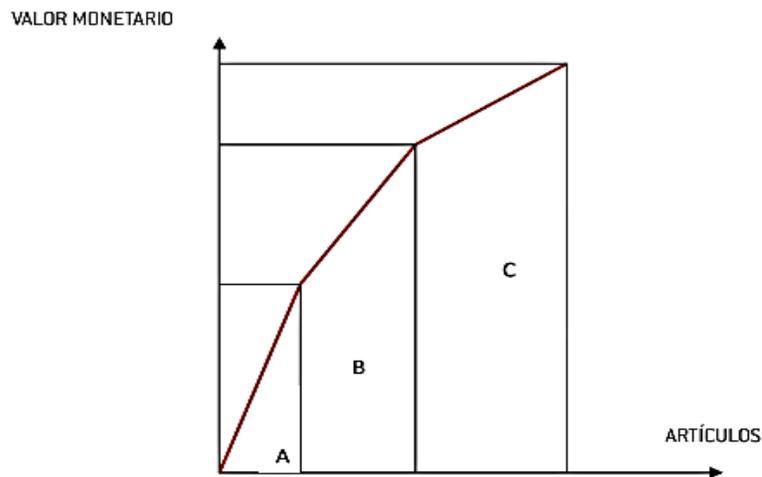


Fig. 3.

14

**Fuente:** Gestión de Inventarios (2017)

**Elaboración:** Autor

### Productos de Alta Rotación

Según **Álvarez, M. (2021)**. Nos habla acerca de la alta rotación de inventarios y nos dice que este se determina en el tiempo en que tarda la mercadería en convertirse en efectivo. Esto quiere decir que mientras más alta sea nuestra rotación de inventarios estos permanecerán el menor tiempo posible almacenado, en pocas palabras esto beneficia a la empresa y es un indicador que se está realizando una buena gestión y administrando bien los recursos. En nuestra experiencia observando en campo real la comercialización de productos ferreteros en una empresa real pudimos analizar como pensaba el cliente antes de comprar

un producto y en que se basaba para escogerlo:

- ✚ Packaging: Pudimos observar que el cliente comparaba dos productos que cumplían con la misma función, pero escogían el que tenía mejor presentación, se fijaban en elementos como el color, diseño de envase e innovación del producto.
- ✚ Promociones: En la ferretería también pudimos observar que había una sección de productos que estaban en promoción, descuento y remate, lo cual llamo mucho la atención del cliente, ya que ni bien entraban la mayoría de clientes se acercaba a los productos que tenían descuento o estaban en promoción.
- ✚ Precio de venta: Siempre ha llamado la atención los productos que se vendan con el precio cuyos decimales terminen en 9 o 99 ya que esto hace que el cliente visualice primero los números redondos haciendo parecer más barato el producto.
- ✚ Visibilidad del producto: La ubicación de los productos es importante ya que un buen banner, estante vistoso, separadores, etc. Hacen que visualmente el cliente enfoque su mirada en estos haciendo que los productos llamen la atención.

Esta son las principales estrategias que pudimos observar en campo, fuimos clientes de la empresa ferretera por un día recopilando algunas de las estrategias más importantes que hacen que el producto sea más rotativo e impulse a mayores ventas.

### **Baja Rotación de Inventarios:**

Según **Álvarez, M. (2021)**. Nos habla acerca de la baja rotación de inventarios y nos dice que este se determina en el tiempo lento en que tarda la mercadería en convertirse en efectivo. Esto quiere decir que mientras menor sea nuestra rotación de inventarios estos permanecerán el mayor tiempo posible almacenado, en pocas

palabras esto perjudica a la empresa y es un indicador que se está realizando una pésima gestión en cuanto a ventas para que la mercadería este estancada.

En nuestra experiencia observando en campo real la comercialización de productos ferreteros en una empresa real pudimos analizar como pensaba el cliente:

- ✚ Roturas de stock: Observando al cliente en campo, observamos que dejaban los productos que tenían roturas en la presentación o incluso que el producto estaba dañado.

- ✚ Visibilidad de ubicación en productos: Por lo general la colocación y/o ubicación de los productos que menos salen son los que deberían tener mayor visualización y captación del cliente, es por eso que se recomienda incentivar los productos que menor rotación tienen y colocarlo en primer lugar a vista del cliente.

## **COSTO DE MANTENER INVENTARIOS**

Según **MEADA, P. (2017)**, Nos menciona que dentro de los costos involucrados en los modelos de inventarios se mencionan lo siguiente:

- ✚ **Costo de mantenimiento:** Causada a momento del almacenaje del producto, salarios del personal y costos incurridos a los seguros, impuestos, mermas, suministros básicos.

- ✚ **Costo de penalización:** Es el efecto negativo al no tener un stock actualizado, la perdida de los clientes potenciales, ejemplo cuando vendemos algún producto al cliente y no tenemos en stock, esto con lleva a que el cliente busque otro proveedor.

### **Costo fijo – Costo Variable**

- ✚ **Costo fijo:** dentro del costo se encuentra la producción de la maquinas, alistamiento del producto, servicios y salarios del personal, pólizas de

seguro para los productos de almacén, Etc.

- ✚ **Costo variable:** Esto depende de la cantidad de venta a mayor venta mayor gasto de producción, pérdidas, robos, obsolescencias, pólizas de seguro relacionada al producto, energía eléctrica.

## **2.2.2. CAPITAL DE TRABAJO**

### **2.2.2.1 MARCO HISTORICO**

El término capital de trabajo surgió en una época en que la mayor parte de los negocios era la agricultura; los negociantes que vendían los productos terminados en otoño, los procesaban, vendían el producto terminado y finalizaban antes de la siguiente cosecha con inventarios relativamente bajos. Utilizaban préstamos con fechas de vencimientos a plazo de un año para financiar los costos de la materia prima y los demás gastos que incurren en el procesamiento y estos préstamos se retiraban con los fondos provenientes de la venta de los nuevos productos terminados.

### **2.2.2.2 BASES TEORICA**

**Jiménez F. (2019). LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA DE MATERIALES DE LA CONSTRUCCIÓN. TLATEMOANI.** Revista Académica de Investigación, 30, 169. La validez y actualidad del tema se sustenta en la necesidad del uso efectivo de las potencialidades existentes, donde el centro de atención lo constituye la administración del capital de trabajo, en la cual se resume la administración operativa en la empresa, para lo que se requiere la detección de las dificultades, y la recomendación de las posibles vías para resolver las dificultades existentes.

**CAPITAL DE TRABAJO = ACT. CORRIENTE – PASIVO. CORRIENTE**

**Comentario:**

Podemos decir que el capital de trabajo son los recursos principales con la que cuenta la empresa para poder trabajar el día a día, pudiendo cumplir con los objetivos de la empresa. Y como se puede mostrar la formula según Aching, se puede decir que es la resta de lo que se tiene a corto plazo o en un periodo corto menos las obligaciones a corto plazo o en un periodo corto.

**Saucedo Venegas (2020).** El capital de trabajo es una inversión de una empresa en activos a corto plazo: efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes.

#### **Comentario:**

Se puede decir que en base al autor nos indica que la definición de capital de trabajo viene como una inversión de una entidad en generar ganancia restando a esto los pasivos u obligaciones que tiene la empresa, la diferencia viene a ser el capital de trabajo, quiere decir lo q cuenta la empresa para generar riqueza.

**Núñez Álvarez (2016),** Nos dice que la administración de capital de trabajo, es lo que representa para la empresa y como esta gestiona para utilizar en la decisión de apalancamiento y la contradicción de deuda. Las empresas deben aprender a administrar el efectivo y los inventarios; a definir las políticas de crédito, las políticas sobre cuentas por cobrar, sobre los inventarios y que valores se pueden utilizar en las negociaciones financieras.

#### **Activo circulante**

Según **Núñez, A. (2016)** Activo circulante está integrado por todos los bienes propiedades de la empresa y que están en constante movimiento, clasificando dentro de este rubro: Caja, Bancos, Inventarios (Mercancías en proceso de Producción y Artículos Terminados), el valor de los saldos de clientes, los prestamos hechos a empleados, funcionarios, o adeudados derivados de conceptos distintos a los originados por las ventas (Deudores), cuando las deudas

de clientes se documentan a fin de garantizar las ventas a créditos, estas deudas a favor de la empresa se registran en Documentos por Cobrar, aportaciones de capital no pagadas por los accionistas, entre otros conceptos.

### **Pasivos corto y largo plazo**

**Núñez, A. (2016)** nos indica que los pasivos a corto plazo se clasifican a los proveedores, a los acreedores, si la empresa ha firmado documentos para garantizar adeudos a proveedores, esta obligación se registrara en documentos por pagar (siempre y cuando los vencimientos de los documentos firmados no rebasen a plazo de un año). Igualmente, el concepto de impuestos determinados por la empresa y que no han sido liquidados, se registraran en la cuenta de impuestos por pagar, otro concepto de pasivo a corto plazo será el de las utilidades a favor de los trabajadores o a favor de los accionistas, cuando se haya decretado el pago de dividendos.

### **Comentario:**

Podemos definir ya en base a estos autores que el capital de trabajo es producto y resultado de todos los recursos que se tiene para generar ingreso según el rubro de cada empresa disminuyendo todos los pasivos, obligaciones, etc. Enfocándose todo esto a un periodo corto de un año, es así que nosotros podemos estimar estrategias viables día a día para poder generar mayor utilidad para la empresa.

### **Ciclo de conversión del efectivo**

Según **Arroyo, Vásquez y Villanueva (2020)**, Nos explica cómo funciona la fórmula del ciclo de conversión del efectivo, a mayor ciclo la empresa va a necesitar un mayor financiamiento con terceros a corto, entonces podemos decir que es el tiempo transcurrido que pasa desde el pago de las cuentas, obligaciones o cuentas por pagar hasta el momento que se cobra.

En otras palabras, el ciclo de conversión mide el tiempo del efectivo, en el libro nos proponen lo siguiente:

<b>Ciclo de conversión de efectivo</b>	=	Periodo de Conversion de inventarios	+	Periodo de cobro de Cta x Cobrar	-	Periodo de aplazamiento de Ctas x Pagar
--	---	--------------------------------------	---	----------------------------------	---	---

Según la formula podemos definir que el periodo de conversión se trata del tiempo promedio que pasa desde que se adquiere el inventario hasta que venda la mercadería:

<b>Periodo de conversión de inventarios</b>	=	$\frac{\text{Inventarios}}{\text{costo de ventas} / 365}$	=	$\frac{365}{\text{Rotacion de inventarios}}$
---	---	---	---	--

Por consiguiente, también tenemos el termino de Periodo de cobro de cuentas por cobrar, esto se refiere al promedio de días que transcurren para cobrar:

<b>Periodo de cobro de cuentas por cobrar</b>	=	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{ventas} / 365}$	=	$\frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$
---	---	---	---	---

Por último, tenemos el periodo de aplazamiento de cuentas por pagar que se refiere:

<b>Periodo de aplazamiento de cuentas por pagar</b>	=	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{compras} / 365}$	=	$\frac{365}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$
---	---	---	---	--

### DÍAS DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS:

Según **Rodes, A. (2014)**. Nos dice que son el número de días que se va a tardar la empresa para poder vender el inventario.

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

$$\text{Rotación de Inventario por día} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventario}}$$

### PERÍODO DE PAGO A PROVEEDORES:

Nos dice **Lorca Fernández (2011)** que el periodo de pago a proveedores son los días que va transcurrir para poder pagar al proveedor.

$$\text{Periodo promedio de pago (días)} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Compras}} \times 365$$

### NIVEL DE LIQUIDEZ:

Según **Gonzales, A. (2010)**, nos dice que el nivel o grado de liquidez es la medición del activo en donde se puede medir de acuerdo a cuanta facilidad tiene para que este se convierta en dinero a corto plazo sin sufrir pérdidas de su valor.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Como podemos observar en la formula anterior el nivel de liquidez nos permite saber el grado que tienen los activos de gran liquidez sobre las deudas u obligación de menos o mayor exigencia.

## NIVEL DE LIQUIDEZ CORRIENTE

**Gonzales, A. (2010).** Nos habla sobre el nivel de liquidez corriente, así que podemos decir que es un tipo de indicador que sirve para poder medir si la empresa es capaz de poder pagar sus obligaciones en un corto plazo que se da en el periodo de un año.

Es el dinero o efectivo líquido que las empresas tienen a disposición para poder pagar sus deudas u obligaciones. Básicamente esto se trata de la habilidad gerencial para poder circular el dinero de los activos y pasivos circulantes.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Como podemos apreciar en la formulado de la ratio de liquides, que básicamente es igual a la división de activos y pasivos corriente. Este es la ratio que hace la medición de la liquidez, en donde nos demuestra como parte de las deudas en el periodo de un año son respaldadas por los activos.

## NIVEL DE LIQUIDEZ DE TESORERÍA:

Según **Gonzales, A. (2010).** Nos habla sobre la tesorería en sí, define que es una agrupación de activos que tiene diferentes niveles de liquidez y costo de oportunidad. La tesorería se subdivide en: Caja, Préstamos a corto plazo, cuentas de crédito, descuentos de efectos.

Entonces el nivel de liquidez de tesorería nos muestra las cualidades del activo para poder ser transformados en efectivo de forma más rápida.

La fórmula de la ratio de tesorería se da aplicando lo siguiente:

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{(\text{Activos disponibles} + \text{Activos realizables})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Esta ratio de tesorería nos permite tener información de cuánto dinero dispone la empresa entre efectivo líquido, bienes o derechos que se pueda transformar de manera rápida a corto plazo o un periodo de un año.

### **EFICIENCIA DE LOS RECURSOS INVERTIDOS**

Podemos decir que el termino recursos invertidos viene hacer un tipo de conceptos que usan las empresas, son elementos que están a disposición para realizar ganancias.

Es así que podemos definir que es la mejor forma de cómo la empresa invierte todos los recursos que cuenta con el fin de incrementar sus ganancias y que le genere mayores ingresos.

Por ellos es importante implementar un buen departamento de compras que cuenten con experiencia o habilidades como liderazgo, nociones financieras, gestión de riesgo, etc. asimismo realizar análisis para las ofertas a los clientes y búsqueda de nuevos proveedores para que generen un valor agregado.

### **NIVEL DE APALANCAMIENTO:**

Según **Marcial Córdoba Padilla (2012)**, nos dice que el estudio de los niveles de apalancamiento nos permite saber cómo se gestiona los recursos de la empresa. El apalancamiento quiere decir la capacidad que tiene una empresa de prestar dinero para financiar inversiones. El apalancamiento aumenta la posibilidad de aumento de la tasa de retorno, pero así mismo aumenta el riesgo por ello, dado que provoca mejor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

### **Apalancamiento financiero:**

Este tipo de apalancamiento nos permite la medición del nivel de endeudamiento de las empresas y sobre la rentabilidad.

Podríamos decir que es una estrategia por parte de las empresas en donde una

parte invierten con capital propio y otra parte con capital de préstamos terciarios.

✚ **Apalancamiento Operativo:**

Este tipo de apalancamiento sirve para disminuir los costos fijos de venta para aumenta mayor volumen en cuanto a las ventas y genere mayor rentabilidad.

✚ **Apalancamiento de producción:**

Este apalancamiento básicamente se da en las empresas de producción como su nombre lo dice y se basa en reducir los costos unitarios para que aumente la producción.

✚ **Apalancamiento de marketing:**

Este es un tipo de apalancamiento que tiene como estrategia el estudiar el impacto del precio de venta como impacto en la rentabilidad de los activos que posee la empresa.

**NIVEL DE MARGEN DE CONTRIBUCIÓN:**

Según Chambergó I. (2015). Es el producto de la diferencia de costos variables del precio de ventas, esto quiere decir que son los beneficios sin considerar costos de una empresa, para poder profundizar esto se definirán algunos términos:

✚ **Costo Fijo:**

Son los costos que no varían en un tiempo determinado. Podríamos decir por ejemplo si la empresa produce pequeña o gran cantidad de producción, los costos no van a variar.

✚ **Costos variables:**

Se refiere a los costos que varían día a día dependiendo del volumen de la producción.

Es así que podemos decir que el margen de contribución nos permite saber cuánto le contribuye a la empresa elaborar determinado producto.

## Estado de Resultado bajo enfoque del Margen de Contribución

**Figura N° 6: Plan Anual de Utilidades**

Detalle	Total		Base unitaria	
	Importe	%	S/.	%
Ventas (10,000 unidades)	200,000	100%	20	100%
Costos variables	120,000	60%	12	60%
Margen de contribución	80,000	40%	4	40%
Costos fijos	60,000			
Utilidad	20,000			

**Fuente:** Actualidad empresarial

**Autor:** Chambergó I. (2015).

En la figura N° 6 El estado de Resultado se basa en un método del margen de contribución que se expresa de la siguiente manera:

$$\text{MARGEN DE CONTRIBUCION} = \text{INGRESOS} - \text{COSTO VARIABLE}$$

### 2.3. DEFINICIÓN DE TERMINOS

**Gestión de Inventarios:** El inventario es un conjunto de productos que tiene la empresa para la venta al público, entonces podemos decir que la gestión de inventarios, es un punto crítico en la provisión, desde los procesos de compra del producto, ingreso almacén y la salida al producto(venta).

Gestión de inventario tiene como objetivo contar con los productos ubicados de manera correcta y a la vista para cualquier momento. Esto requiere saber que productos tenemos y donde están ubicados para poder abastecernos por lo que se tiene que evaluar cuándo realizar la compra, que cantidad comprar, y donde se va a almacenar nuestros productos.

**Capital de trabajo:** Es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto y relacionados con su actividad económica.

## **CAPITULO III: HIPOTESIS Y VARIABLES**

### **3.1. HIPÓTESIS PRINCIPAL**

La gestión de los inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020-2021.

### **3.2. HIPÓTESIS ESPECIFICOS**

- a. La política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020-2021.
- b. La rotación de los productos incide en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020-2021.
- c. Los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en Lima Metropolitana, 2020-2021.

### 3.3. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### 3.3.1. Variable Independiente: Gestión de inventarios

*Tabla N° 1: Gestión de Inventarios*

<p><b>Variable Dependiente</b></p>	<p><b>GESTIÓN DE INVENTARIO:</b> Antonia Cruz F. (2017), la gestión de inventarios consiste en administración de la misma, que se requiere mantener dentro de una organización para tales elementos funcionen con la mayor efectividad y al menor coste posible.</p> <p>Entonces una buena gestión de los inventarios es importante para el correcto mantenimiento del flujo de mercaderías, entre proveedores y cliente, tal como lo describe.</p>	
<p><b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b></p>	<p><b>INDICADORES</b></p>	<p><b>ÍNDICES</b></p>
	<p>X1: POLÍTICA DE COMPRAS</p>	<p>X.1.1 NIVEL DE REPOSICIÓN DE INVENTARIOS</p> <p>X.1.2. FRECUENCIA DE COMPRA</p>
	<p>X2: ROTACIÓN DE PRODUCTOS</p>	<p>X.2.1. PRODUCTOS DE ALTA ROTACIÓN</p> <p>X.2.2. PRODUCTOS DE BAJA ROTACIÓN</p>
	<p>X3: COSTO DE MANTENER INVENTARIOS</p>	<p>X.3.1 COSTOS FIJOS</p> <p>X.3.2 COSTOS VARIABLES</p>

**Fuente:** Elaboración propia

### 3.3.2. Variable Dependiente: Nivel de Capital de Trabajo

*Tabla N° 2: Nivel de Capital de Trabajo*

<p><b>Variable Dependiente</b></p>	<p><b>NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO:</b> Según Gallagher (2001), nos dice que el capital de trabajo se refiere a los activos circulantes de una empresa. El término, quiere decir aquellos activos que la compañía espera convertir en efectivo en un periodo menor a un año, cabe decir que también que existen varios conceptos que se deben de tomar en cuenta a la hora de administrar el capital de trabajo, que son: La clasificación de los activos circulantes de acuerdo al tiempo, La liquidez y la rentabilidad, Ciclo Operativo y Tendencia.</p>	
<p><b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b></p>	<p><b>INDICADORES</b></p>	<p><b>ÍNDICES</b></p>
	<p>Y1: CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO</p>	<p>Y.1.1 DÍAS DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y.1.2. PERÍODO DE PAGO A PROVEEDORES DÍAS</p>
	<p>Y2: NIVEL DE LIQUIDEZ</p>	<p>Y.2.1. NIVEL DE LIQUIDEZ CORRIENTE Y.2.2. NIVEL DE LIQUIDEZ DE TESORERÍA</p>
<p>Y3: EFICIENCIA DE LOS RECURSOS INVERTIDOS</p>	<p>Y.3.1 NIVEL DE APALANCAMIENTO OPERATIVO Y.3.2 NIVEL DE MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</p>	

**Fuente:** Elaboración propia

## **CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA**

### **4.1. DISEÑO METODOLÓGICO**

#### **4.1.1. Tipo de Investigación**

La presente investigación es denominada como: **“INVESTIGACIÓN APLICADA”**. Porque se va a delimitar hechos del problema de investigación, así como identificar características del universo investigado. Este tipo de investigación se realizó de manera objetiva, para poder resolver el problema, estudiar los fenómenos, y a partir de la información obtenida se buscan nuevos conocimientos.

#### **4.1.2. Nivel de Investigación**

El nivel de investigación del presente trabajo se focalizó en el nivel correspondiente descriptivo, analítico y estadístico.

#### **4.1.3. Método**

El método utilizado es descriptivo, estadístico y de análisis-síntesis, entre otros que forman parte del desarrollo de la tesis, los cuales se van describiendo a largo de ella.

#### **4.1.4. Diseño**

En el presente trabajo, el diseño es no experimental, es decir no existe manipulación deliberada de las variables, se construye a partir de una situación ya existente. Por lo que se muestra los siguientes datos

$$M = O_x r O_y$$

Dónde:

M	=	Muestra.
O	=	Observación.
x	=	Gestión de Inventarios
y	=	Nivel de Capital de trabajo
r	=	Relación de variables

**Figura N° 7: Relaciones Variables**



**Fuente:** Elaboración propia

## 4.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 4.2.1. Población

La población de la presente investigación acerca de “La gestión de Inventarios” y el “Nivel de capital de Trabajo”, lo van a conformar 60 empresas importadoras de productos ferreteros. En consecuencia, la unidad de análisis de la investigación se tomará por gerentes de las empresas importadoras de productos de ferretería en Lima Metropolitana de los años 2020 – 2021. La población de empresas importadoras de productos ferreteros está conformada por los siguientes:

<b>ITEM</b>	<b>EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS</b>
01	ALFA WORLD BUSINESS S.A.C.
02	A & P IMPORTACIONES Y SERVICIOS SAC
03	FV DISTRIBUIDOR MAYORISTA
04	PROFELEC S.A.C.
05	GRUPO KOLLER – KOLLER S.R.L.
06	ARDILES IMPORT S.A.C.
07	DISTRIBUIDORA INCORESA S A
08	DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA MIRIAM S.A.C.
09	SCHUBERT COMPANY S.A.C.
10	FERRETERÍA Y AGREGADOS ZEUS
11	MHS FERRETERÍA Y SERVICIOS INDUSTRIALES S.A.C.
12	FERRETERÍA Y MADERERA EMPROMPER
13	ADRIANO CARDENAS GROUP S.A.C
14	IMPORTACIONES Y NEGOCIACIONES GENERALES S.A
15	COMERCIO EXTERIOR IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ALMOS IMPORT E.I.R.L.
16	IMPORT AGAR S.A.C.
17	SUMINISTROS GENERALES KAF
18	ASFALTOS FERRENORTE
19	FERRETERÍA INDUSTRIAL LYM S.A.C.
20	J&J PALACIOS S.A.C.
21	FERRETERIA Y DEPOSITO 333 S.A.C.
22	FERRETERÍA J&R LAS MALVINAS E.I.R.L.
23	FERRETERÍA Y PERNOCENTRO MAMANI E.I.R.L.
24	FERRELIGHT DAVID IMPORT E.I.R.L.
25	FERRETERÍA ROMAR S.C.R.L.
26	M&J ELECTRO INDUSTRIAL S.A.C.
27	ORTIZ DISTRIBUIDORA FERRETERA E.I.R.L.
28	FERREMAQ E.I.R.L.
29	DISTRIBUIDORA FERRETERA EMERSON Y GERALDINE S.R.L.
30	FERRETERIA ANDREA CRISTINA S.R.L.
31	DISTRIBUIDORA FERRETERA ANAMPA E.I.R.L.
32	FERREMAURO Y HNOS S.R.L.
33	K&L FERRETERÍA STANLY E.I.R.L.
34	FERRETERÍA INDUSTRIAL SANTA ANA S.R.L.
35	FERRETERIA ELECTRO CHORRILLOS S.A.C.
36	LINEA INDUSTRIAL ELECTRICA S.A.C.
37	LIMA GRASS S.A.

38	DIAMOND'E FERRETERA S.R.L.
39	FERRETERÍA EL CISNE S.A.
40	INMUPOL S.A.C.
41	IMPORTADORA Y DISTRIBUIDORA ELOHIM S.A.C.
42	ARFEMA S.A.C.
43	LOS PINOS JH S.A.C.
44	FERRETERÍA E INVERSIONES MEDY S.R.L.
45	EYE BUSINESS A.C.
46	FERRETERÍA YSAGAWA S.A.C.
47	MARCESA S.R.L.
48	FERRETERÍA KARINA G.L. E.I.R.L.
49	FERREMASTER ERLY S.R.L.
50	FERRETERÍA SEDANO S.R.L.
51	FERRETERÍA INDUSTRIAL JHULINO S.A.C.
52	FERRETERÍA LUJE E.I.R.L.
53	DISTRIBUIDORA FERRETERA CARMIL S.R.L.
54	FERRETERÍA EL COLCA E.I.R.L.
55	FERRE HOME S.A.C.
56	LANIN S.A.C.
57	G&C FERRETEROS E.I.R.L.
58	FERRETERÍA VIRGEN DEL ROSARIO E.I.R.L.
59	GLOBAL PERLAS CAR - GPC
60	MEGACENTRO FERRETERO S.A.C.

#### 4.2.2. Muestra

La muestra es una parte representativa de la población con características comunes.

Por lo que se determina a partir de la fórmula, para una población conocida, finita.

$$n = \frac{pqNz^2}{\epsilon^2(N - 1) + pqz^2}$$

Donde:

Z: Valor crítico de la tabla normal = 1.96 (que corresponde al 95% del nivel confianza)

P: Proporción de hombres involucrados en el tema (se asume P=0.5).

Q: Proporción de mujeres involucradas en el tema (Q = 0.5 valor asumido debido al desconocimiento de Q)

e: Margen de error 5%

N: Población (60)

n: Tamaño óptimo de muestra

A un nivel de significancia de 95% y 5% como margen de error la muestra optima es:

$$n = \frac{0.5 * 0.5 * 60 * 1.96^2}{0.05^2(60 - 1) + 0.5 * 0.5 * 1.96^2}$$

n = 52

### **4.3. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

#### **4.3.1. Técnicas**

Técnica utilizada, encuesta

#### **4.3.2. Instrumentos**

El cuestionario es el instrumento utilizado, y está conformado por preguntas con relación a los indicadores y variables que se aplicará a la muestra.

### 4.3.3. Procedimiento de comprobación de validez y confiabilidad.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2015), nos dice lo siguiente: “La Confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce iguales resultados y esta se determina mediante diversas técnicas”. La validez se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir”.

Es decir, que ambos términos son conceptos que se usan para la medición en la investigación, que desarrollan ambas variables relacionado a las evidencias recogidas.

**Tabla N° 3: Tabla de Validez**

*Calificación del instrumento de la validez por juicio de expertos*

<b>N°</b>	<b>Expertos</b>	<b>Calificación</b>
<b>01</b>	Asesor 1	Aprobado
<b>02</b>	Asesor 2	Aprobado
<b>03</b>	Asesor 3	Aprobado

*Fuente elaboración propia*

#### **4.4. TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

##### **4.4.1. Técnica de Estadística Descriptiva**

En la investigación se utilizó las técnicas siguientes: tablas de distribución de frecuencia, gráficos e interpretación.

##### **4.4.2. Técnica de Estadística Inferencial**

Las hipótesis de la investigación serán contrastadas a través del software estadístico SPSS (Statistical Package for the Social Sciences). Programa estadístico que se utiliza comúnmente en las diferentes investigaciones de ciencias sociales. Además, se utilizó el modelo de correlación de Pearson con el nivel de confianza de 95%.

#### **4.5. ASPECTOS ÉTICOS**

La presente investigación se realizó, bajo principios, valores y el código de Ética de la Universidad San Martín de Porres. Los que se han considerado en la redacción de la información general. Además, se resalta la veracidad de los datos obtenidos, así como la imparcialidad de los resultados.

## CAPITULO V: RESULTADOS

### Análisis de Fiabilidad.

#### Prueba de Alpha Cronbach

Es una medida de la estadística que mide la fiabilidad de las encuestas, que lo hace estables y consistentes permitiendo que su procesamiento sea confiable.

Rango de variación

$$0 \leq \alpha \leq 1$$

Si el valor de  $\alpha$  es e igual o superior a 0.7, entonces las encuestas son confiables y estables.

Existen dos formas de cálculo:

- Por medio de varianzas de los ítems
- Por matriz de correlaciones.

Para el caso del presente estudio lo calculamos mediante varianzas.

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

Siendo

- K = número de ítems
- $S_i^2$  = Varianza del número de ítems
- $S_t^2$  = Varianza total de los valores observados
- Resultados de la Prueba Estadística de confiabilidad de las encuestas.

## ESCALA DE ALPHA DE CRONBACH

Rango	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

### Variable: Gestión de Inventarios

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.757	8

### Variable: Nivel de capital de trabajo

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.932	8

Para el caso del presente trabajo superan ambas variables tanto independiente, como dependiente son de alta y muy alta confiabilidad, por lo tanto, las respuestas son confiables y estables por lo que es posible realizar el procesamiento de las tablas, figuras y el contraste de las hipótesis.

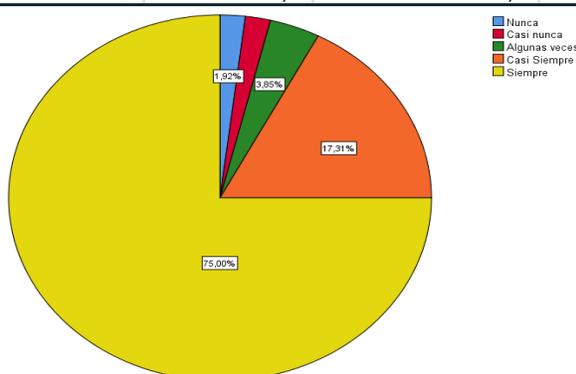
## Del Resultado de las Encuestas

Seguidamente se presenta el resultado de las encuestas,

**Tabla N° 4:** ¿En su opinión es importante que las empresas importadoras de productos ferreteros revisen periódicamente su política de compras?

**Figura N° 8:** Las empresas importadoras de productos ferreteros deben de revisar periódicamente su política de compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,9	1,9	1,9
	Casi nunca	1	1,9	1,9	3,8
	Algunas veces	2	3,8	3,8	7,7
	Casi Siempre	9	17,3	17,3	25,0
	Siempre	39	75,0	75,0	100,0
	Total		52	100,0	100,0



### INTERPRETACIÓN:

En relación a la opinión **si es importante que las empresas importadoras de productos ferreteros revisen periódicamente su política de compras**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 75% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 17.31% es casi siempre, el 3.85% algunas veces, finalmente el 1.92% de los encuestados dijeron nunca y casi nunca.

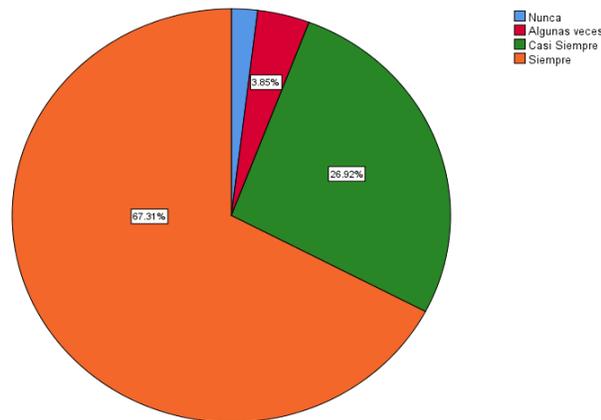
En su opinión de los expertos encuestados manifestaron que es importante que las empresas importadoras de productos ferreteros, revisen periódicamente su política de compras con la finalidad de adaptarla a las condiciones del mercado, buscando establecer en la misma los plazos de compra, definiendo a quienes se considera proveedores estratégicos y que personas deben aprobar las ordenes

de compras.

**Tabla N° 5:** ¿Cree usted que la frecuencia de compra de las empresas importadoras de productos ferreteros debe estar alineada a sus expectativas de ventas?

**Figura N° 9:** La frecuencia de compra de las empresas importadoras de productos ferreteros deben estar alineada a sus expectativas de ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.9	1.9	1.9
	Algunas veces	2	3.8	3.8	5.8
	Casi Siempre	14	26.9	26.9	32.7
	Siempre	35	67.3	67.3	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

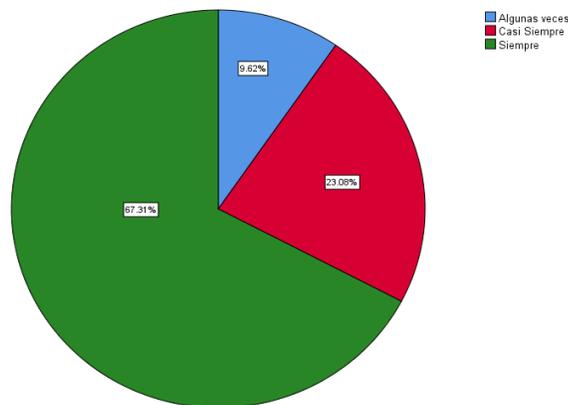
En relación a la pregunta **si considera usted que la frecuencia de compra de las empresas importadoras de productos ferreteros debe estar alineada a sus expectativas de ventas**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 67.31% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 26.92% optó por la alternativa es casi siempre, el 3.85% algunas veces, finalmente el 1.92% de los encuestados dijeron nunca.

Los profesionales encuestados manifestaron que es importante que la persona responsable de las ventas en estas empresas, elaboren un presupuesto de ventas para los próximos 6 meses, para que este documento sirva de referencia para el planeamiento de la frecuencia de compras.

**Tabla N° 6:** ¿Considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación?

**Figura N° 10:** Las empresas importadoras siempre deben identificar en su ERP los productos de alta rotación.

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
5	9.6	9.6	9.6	9.6	9.6
12	23.1	23.1	32.7	23.1	32.7
35	67.3	67.3	100.0	67.3	100.0
52	100.0	100.0		100.0	



### INTERPRETACIÓN:

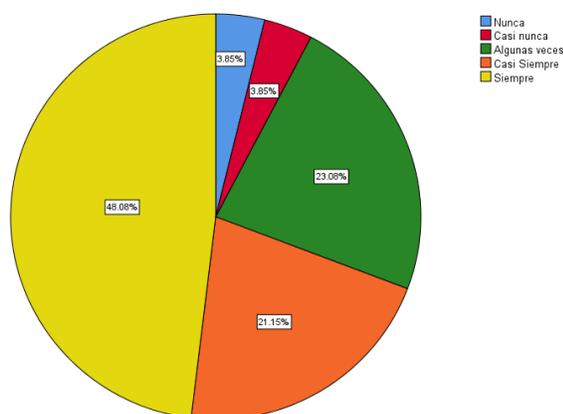
En relación con la pregunta **si considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 67.31% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 23.08% optó por la alternativa es casi siempre, el 9.62% optó por la opción algunas veces.

Las personas que participaron en la encuesta manifestaron que es clave que el sistema de gestión que utilizan las empresas importadoras de productos ferreteros, generen reportes para efectos de mejorar el proceso de toma de decisiones como son: reportes de productos con mayor rotación, reportes de productos de lenta rotación y próximos a vencer entre otros.

**Tabla N° 8:** ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben descartar de su portafolio de productos aquellos de baja rotación?

**Figura N° 11:** Las empresas importadoras de productos ferreteros si deben descartar de su portafolio de productos aquellos de baja rotación.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	3.8	3.8	3.8
	Casi nunca	2	3.8	3.8	7.7
	Algunas veces	12	23.1	23.1	30.8
	Casi Siempre	11	21.2	21.2	51.9
	Siempre	25	48.1	48.1	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

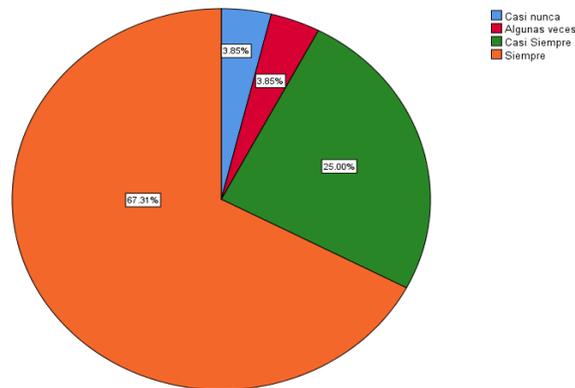
En relación a la pregunta **si en su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben descartar de su portafolio de productos aquellos de baja rotación**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 48.08% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 23.08% optó por la alternativa algunas veces, el 21.15% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 3.85%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente el 3.85% de los encuestados dijeron nunca.

Los expertos encuestados manifestaron mayoritariamente que el análisis de los inventarios debe incluir los productos con las unidades vendidas y al valor al costo, estableciendo un ranking de mayor a menor valor, igualmente previa verificación de las condiciones del mercado se deben descontinuar aquellos inventarios de baja rotación, para mitigar el riesgo de obsolescencia entre otros.

**Tabla N° 9:** ¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento?

**Figura N° 12:** Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3.8	3.8	3.8
	Algunas veces	2	3.8	3.8	7.7
	Casi Siempre	13	25.0	25.0	32.7
	Siempre	35	67.3	67.3	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

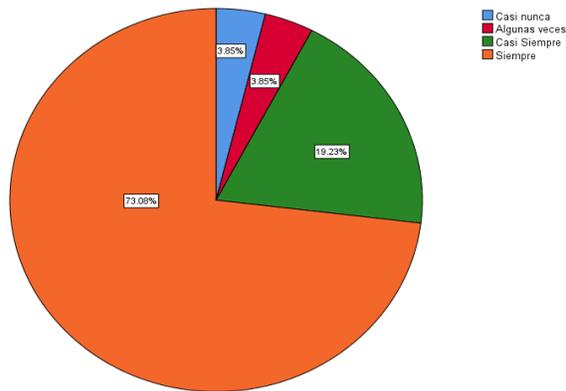
En relación con la pregunta **si considera que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 67.31% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 25% optó por la alternativa casi siempre, el 3.85% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, finalmente el 3.85% de los encuestados dijeron casi nunca.

Los funcionarios encuestados manifestaron en forma categórica que es imperativo que las personas responsables de contabilidad y finanzas identifiquen los costos fijos asociados al control de los inventarios para buscar alternativas de reducirlos como puede ser evaluar la alternativa de terciarizar los almacenes para optimizar los niveles de capital de trabajo.

**Tabla N° 10:** ¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos variables de almacenamiento?

**Figura N° 13:** Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben revisar periódicamente sus costos variables de almacenamiento.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3.8	3.8	3.8
	Algunas veces	2	3.8	3.8	7.7
	Casi Siempre	10	19.2	19.2	26.9
	Siempre	38	73.1	73.1	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

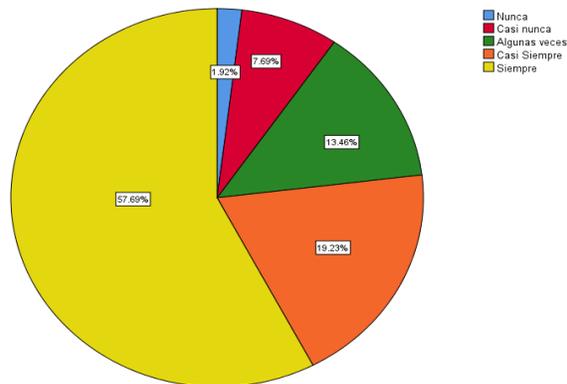
En relación a la pregunta **si considera que las empresas importadoras los productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos variables de almacenamiento**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 73.08% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 19.23% optó por la alternativa casi siempre algunas veces, el 21.15% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 3.85%, mencionó la alternativa algunas veces, finalmente el 3.85% de los encuestados dijeron casi nunca.

Para los encuestados es importante que todas las empresas importadoras de productos ferreteros deben identificar los costos variables asociados al almacenamiento, con la finalidad de negociar mejores condiciones con sus proveedores en un potencial servicio de tercerización

**Tabla N° 11 :** ¿En su opinión la gestión de inventarios de las empresas importadoras de productos ferreteros deben adecuarse a la nueva época POS-PANDEMIA?

**Figura N° 14:** La gestión de inventarios de las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben adecuarse a la nueva época POS-PANDEMIA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.9	1.9	1.9
	Casi nunca	4	7.7	7.7	9.6
	Algunas veces	7	13.5	13.5	23.1
	Casi Siempre	10	19.2	19.2	42.3
	Siempre	30	57.7	57.7	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

Con relación a la pregunta **si en su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben adecuarse a la nueva época pos pandemia**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 57.69% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 19.23% optó por la alternativa casi siempre, el 13.46% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 7.69%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente el 1.92% de los encuestados dijeron nunca.

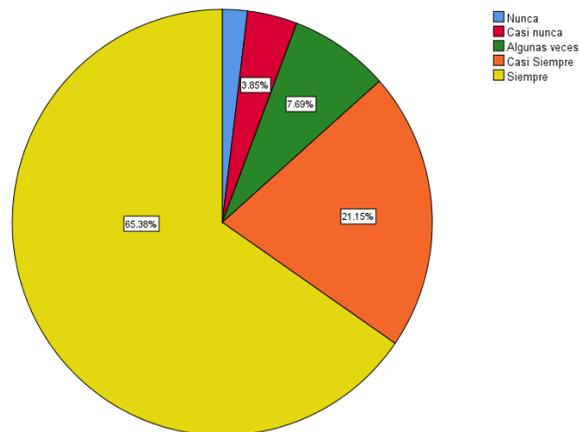
Los expertos encuestados manifestaron que uno de los aprendizajes de la pandemia ha sido la aceleración de la transformación digital, por lo tanto, es imperativo que estas empresas inviertan en la digitalización de sus principales procesos: compras, ventas, inventarios etc. con la finalidad de optimizar sus gastos de operación, aumentar su competitividad y por ende mejorar su

rentabilidad.

**Tabla N° 12:** ¿Cree usted que el área de Logística de las empresas importadoras de productos ferreteros debe informar al área comercial en forma mensual un reporte de días de rotación de inventarios?

**Figura N° 15:** El área de Logística de las empresas importadoras de productos ferreteros siempre debe informar al área comercial en forma mensual un reporte de días de rotación de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.9	1.9	1.9
	Casi nunca	2	3.8	3.8	5.8
	Algunas veces	4	7.7	7.7	13.5
	Casi Siempre	11	21.2	21.2	34.6
	Siempre	34	65.4	65.4	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

En relación a la pregunta **si en su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben informar al área comercial en forma mensual un reporte de los días de rotación de inventarios**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 65.38% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 21.15% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 7.69% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 3.85%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente el 1.92% de los encuestados dijeron nunca.

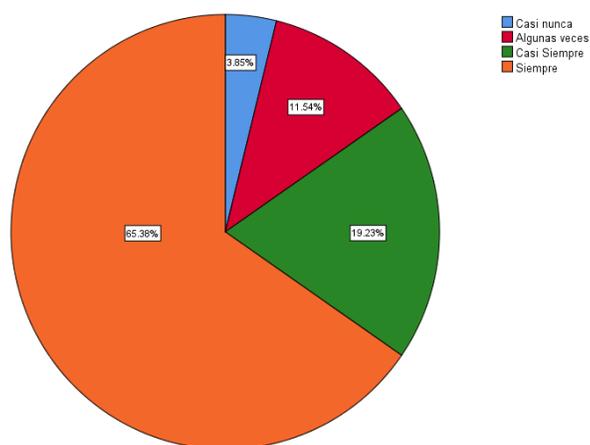
Los expertos que participaron en estas encuestas opinaron que es importante

que la persona responsable de almacenes informe al área comercial en forma mensual sobre los días de inventario de cada producto que conforman el inventario de las empresas importadoras con la finalidad de tomar acción sobre aquellos productos de lenta rotación y así evitar costos innecesarios de almacenamiento.

**Tabla N° 13:** *¿En su opinión el área financiera debe negociar con los proveedores plazos comerciales que permitan tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo?*

**Figura N° 16:** *El área financiera siempre debe de negociar con los proveedores plazos comerciales que permitan tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3.8	3.8	3.8
	Algunas veces	6	11.5	11.5	15.4
	Casi Siempre	10	19.2	19.2	34.6
	Siempre	34	65.4	65.4	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



## INTERPRETACIÓN:

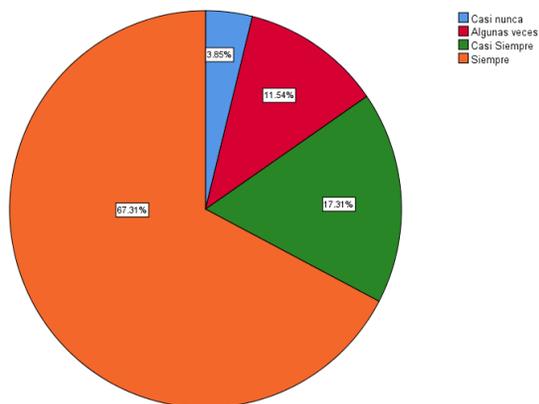
En la relación a la pregunta **si el área financiera debe negociar con los proveedores de plazo comerciales que permitan tener un estado de periodo de pago a proveedores, que mejoren el ciclo de conversión del efectivo**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 65.38% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 19.23% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 11.54% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 3.85%, mencionó la alternativa casi nunca.

Los expertos encuestados manifestaron que las empresas importadoras de productos ferreteros deben negociar los plazos más largos posibles con los proveedores, para buscar el mejor impacto en el ciclo de conversión del efectivo, mejorar sus niveles de liquidez aun en condiciones donde se vean afectadas los niveles de ventas.

**Tabla N° 14:** ¿Cree usted que el área financiera de las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta un ratio de liquidez corriente mayor a 1.?

**Figura N° 17:** El área financiera de las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben tener como meta un ratio de liquidez corriente mayor a 1.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	3.8	3.8	3.8
	Algunas veces	6	11.5	11.5	15.4
	Casi Siempre	9	17.3	17.3	32.7
	Siempre	35	67.3	67.3	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

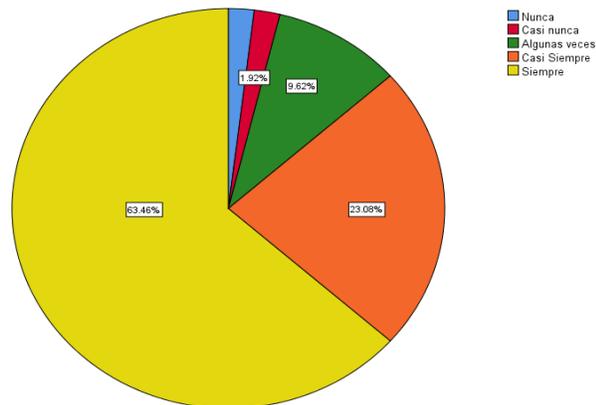
En relación con la pregunta **si el área financiera de las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta ratio de liquidez corriente mayor a 1**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 67.31% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 17.31% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 11.54% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 3.85%, mencionó la alternativa casi nunca.

Con relación a la pregunta la mayoría de los encuestados manifestaron que los contadores responsables en sus empresas deben elaborar reportes de frecuencia mensual sobre ratios de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad, comparados con el mismo periodo del año anterior, y luego explicar las principales variaciones.

**Tabla N° 15:** ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería?

**Figura N° 18:** Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.9	1.9	1.9
	Casi nunca	1	1.9	1.9	3.8
	Algunas veces	5	9.6	9.6	13.5
	Casi Siempre	12	23.1	23.1	36.5
	Siempre	33	63.5	63.5	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

En relación con la pregunta **si en su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 63.48% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 23.08% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 9.62% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 1.92%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente el 1.92%, optó por la alternativa nunca.

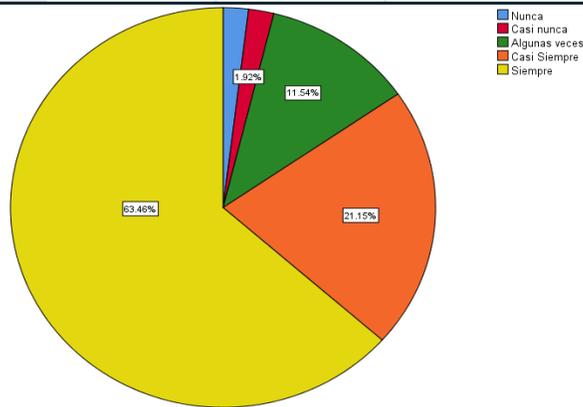
Las personas encuestadas manifestaron mayoritariamente que independiente de las acciones que se puedan tomar en el área de Tesorería para mejorar sus niveles de efectivo y su nivel de negociación con los bancos, es importante evaluar ratios de liquidez para confirmar los avances y/o deterioro del nivel de

liquidez de estas empresas.

**Tabla N° 16:** ¿Considera usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben implementar acciones para reducir su grado de apalancamiento operativo?

**Figura N° 19:** Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben implementar acciones para reducir su grado de apalancamiento operativo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1.9	1.9	1.9
	Casi nunca	1	1.9	1.9	3.8
	Algunas veces	6	11.5	11.5	15.4
	Casi Siempre	11	21.2	21.2	36.5
	Siempre	33	63.5	63.5	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

En relación a la pregunta **si considera que las empresas importadoras de productos ferreteros deben implementar acciones para reducir su grado de apalancamiento operativo**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 63.48% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 21.15% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 11.54% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 1.92%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente el 1.92%, optó por la alternativa nunca.

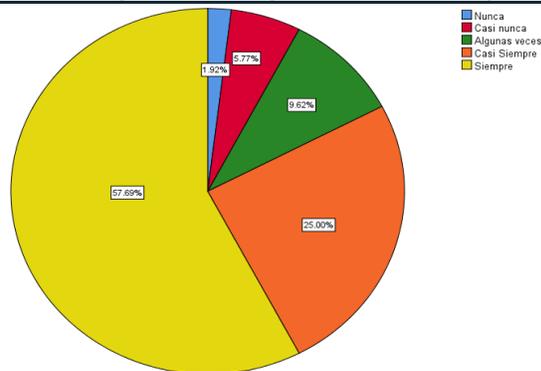
Los profesionales encuestados manifestaron que los administradores de las empresas importadoras de productos ferreteros, deben cuidar el crecimiento de sus costos fijos, tratar de tercerizar las actividades operativas y de esta forma mejorar sus niveles de flujo de caja operativo para evitar los impactos negativos

de un alto nivel de apalancamiento operativo.

**Tabla N° 17:** ¿Considera usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta mejorar periódicamente su margen de contribución?

**Figura N° 20:** Las empresas importadoras de productos ferreteros siempre deben tener como meta mejorar periódicamente su margen de contribución.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Nunca	1	1.9	1.9	1.9
Casi nunca	3	5.8	5.8	7.7
Algunas veces	5	9.6	9.6	17.3
Casi Siempre	13	25.0	25.0	42.3
Siempre	30	57.7	57.7	100.0
Total	52	100.0	100.0	



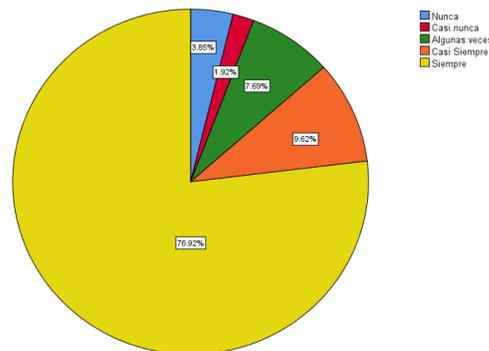
### INTERPRETACIÓN:

En relación a la pregunta **si considera que las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta mejorar periódicamente su margen de contribución**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 57.69% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 25% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 9.62% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 1.92%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente, el 1.92%, optó por la alternativa nunca. Los expertos encuestados manifestaron mayoritariamente que es imperativo que las empresas importadoras de productos ferreteros tengan dos objetivos financieros claro: buscar maximizar el mayor valor de venta de sus productos y buscar negociar con sus proveedores los menores costos de importación, a esto hay que sumarle una buena negociación de los costos variables para mejorar su margen de contribución.

**Tabla N° 18:** ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo?

**Figura N° 21:** Las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	3.8	3.8	3.8
	Casi nunca	1	1.9	1.9	5.8
	Algunas veces	4	7.7	7.7	13.5
	Casi Siempre	5	9.6	9.6	23.1
	Siempre	40	76.9	76.9	100.0
	Total	52	100.0	100.0	



### INTERPRETACIÓN:

En relación a la pregunta **si las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo**, apreciando la tabla y figura se tiene que el 76.92% de los encuestados optó por la alternativa siempre, el 9.62% de los encuestados optó por la alternativa casi siempre, el 7.69% de los encuestados optó por la alternativa algunas veces, el 1.92%, mencionó la alternativa casi nunca, finalmente el 3.85%, optó por la alternativa nunca. Los funcionarios que participaron en la encuesta opinaron que es clave que los administradores de las empresas importadoras de productos ferreteros deben cuidar que cada cuenta que compone el capital de trabajo, no crezca con relación al periodo anterior un porcentaje mayor al crecimiento de las ventas con la finalidad de evitar inversión innecesaria en el capital de trabajo lo cual terminaría afectando el capital de trabajo de estas empresas.

## 5.2. Contrastación de las hipótesis

Para contrastar las hipótesis se ha usado la prueba Ji Cuadrado y los datos han sido procesados en el software SPSS versión 25, teniendo en cuenta los pasos o procedimientos siguientes:

### 5.2.1. Variable Independiente (X1): Gestión de Inventarios

La gestión de inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021.

#### a. Hipótesis nula (H<sub>0</sub>).

La gestión de inventarios **no** incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021.

#### b. Hipótesis alternante (H<sub>a</sub>).

La gestión de inventarios **si** incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021

#### c. Nivel de significación ( $\alpha$ )

Es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, su rango de variación es de  $1\% \leq (\alpha) \leq 10\%$ , para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es

$$X^2_t = 12.59$$

Se calculó con la fórmula siguiente:

$$X_c^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 39.453$$

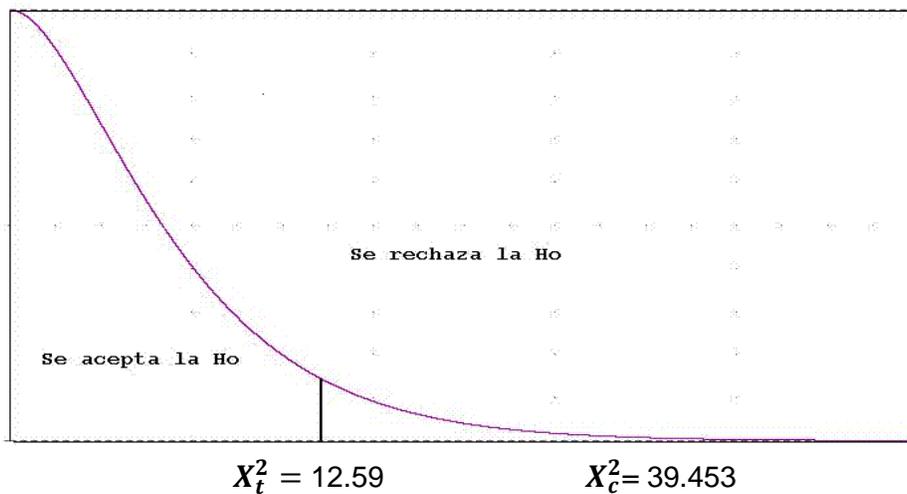
Donde:

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

$e_i$  = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

$X_c^2$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla cruzada.

#### d. Toma de decisiones



**Figura N° 22:** Función de distribución de toma de decisiones de hipótesis general

### Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que: "La gestión de inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021", lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica Chi Cuadrado, usando el software SPSS versión 25, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la Tabla cruzada y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado.

**Tabla N° 19: Tabla cruzada - Gestión de Inventarios \* Nivel de Capital de Trabajo**

Variable		Nivel de Capital de Trabajo				Total
		Casi Siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	
Gestión de Inventarios	Algunas veces	1	0	0	0	1
	Casi nunca	2	3	12	8	25
	Nunca	0	0	1	25	26
Total		3	3	13	33	52

**Tabla N° 20: Pruebas de chi-cuadrado**

Estadístico	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39.453	6	0
Razón de verosimilitud	33.14	6	0
Asociación lineal por lineal	22.042	1	0
N de casos válidos	52		

## Hipótesis Específicas

### Primera Hipótesis

La política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros.

#### a. Hipótesis nula (Ho)

La política de compras **no** incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros.

#### b. Hipótesis alternante (Ha).

La política de compras **si** incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros.

#### c. Nivel de significación ( $\alpha$ )

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de:  
 $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es  $X^2_t = 21.03$

#### d. Prueba Estadística

Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 24.336$$

**Donde:**

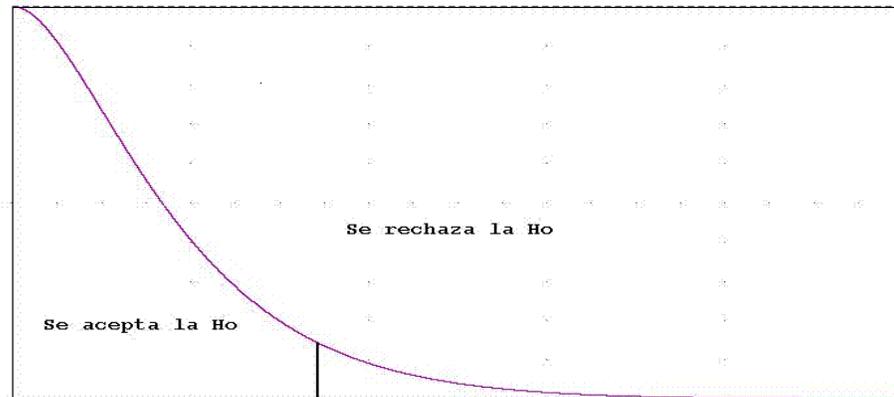
$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

$e_i$  = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

$X^2_c$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de

significación que se indica en la Tabla cruzada.

**e. Toma de decisiones**



$$X^2_t = 21.03$$

$$X^2_c = 24.336$$

**Interpretación:**

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que: La política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica Chi Cuadrado, usando el software SPSS versión 25, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la Tabla cruzada y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado

**Tabla cruzada 2.**

- 1) ¿En su opinión es importante que las empresas importadoras de productos ferreteros revisen periódicamente su política de compras \*Versus\*9 En opinión el área financiera debe negociar con los proveedores plazos comerciales que permiten tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo?

Variables		9) En opinión el área financiera debe negociar con los proveedores plazos comerciales que permiten tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo?				
		Casi Siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
1) ¿En su opinión es importante que las empresas importadores de productos ferreteros revisen periódicamente su política de compras	Nunca	0	0	0	1	1
	Casi nunca	0	0	0	1	1
	Algunas veces	1	0	0	1	2
	Casi Siempre	0	2	5	2	9
	Siempre	1	4	5	29	39
	Total	2	6	10	34	52

**Tabla N° 21:** Tabla cruzada 2. política de compras vs ciclo de conversión del efectivo.

## Prueba de Chi Cuadrado

Estadístico	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	24.336	12	0.018
Razón de verosimilitud	16.858	12	0.155
Asociación lineal por lineal	0.721	1	0.396
N de casos válidos	52		

**Tabla N° 22:** Prueba de Chi Cuadrado

## Segunda Hipótesis

Las rotaciones de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros.

### a. Hipótesis nula (H<sub>0</sub>)

Las rotaciones de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros.

### b. Hipótesis alternante (H<sub>a</sub>).

Las rotaciones de los productos inciden en el nivel de liquidez en

las empresas importadoras de productos ferreteros.

**c. Nivel de significación ( $\alpha$ )**

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es  $X^2_c = 15.51$

**d. Prueba Estadística**

Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 16.437$$

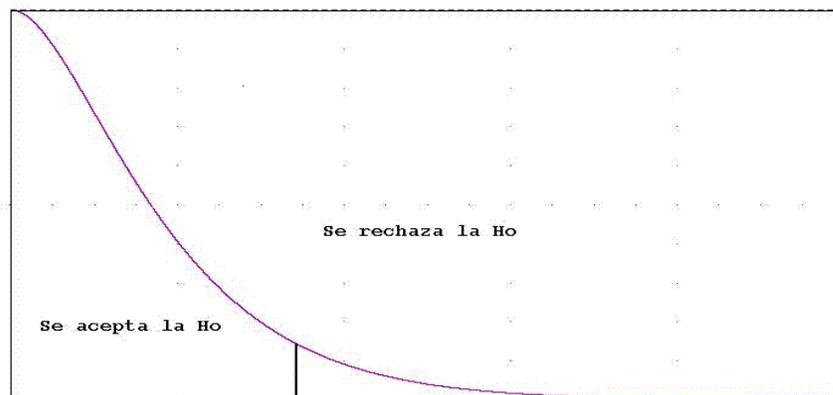
**Donde:**

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

$e_i$  = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

$X^2_c$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Cruzada N° 01.

**e. Toma de decisiones**



**Figura N° 23:** Función de distribución de toma de decisiones de primera hipótesis

$$X^2_{\text{t}} = 15.51$$

$$X^2_{\text{c}} = 16.437$$

**Interpretación:**

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que: “La rotación de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros”, lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica Chi Cuadrado, usando el software SPSS versión 22, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la Tabla 37 y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado.

**Tabla cruzada:**

3) ¿Considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación? \*Versus\* 11) ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería?

Variables		11) ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería?					Total
		Siempre	Casi Siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	
3) ¿Considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación?	Algunas veces	0	0	2	1	2	5
	Casi nunca	1	0	2	5	4	12
	Nunca	0	1	1	6	27	35
	Total	1	1	5	12	33	52

**Tabla N° 23:** Tabla cruzada: Alta rotación vs ratio de liquidez

## Prueba de Chi Cuadrado

Estadístico	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16.437	8	0.037
Razón de verosimilitud	14.8	8	0.063
Asociación lineal por lineal	6.339	1	0.012
N de casos válidos	52		

**Tabla N° 24:** Prueba de Chi Cuadrado

### Tercera Hipótesis

Los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros.

#### a. Hipótesis nula (Ho)

Los costos de mantener inventarios **no** inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros.

#### b. Hipótesis alternante (Ha).

Los costos de mantener inventarios **si** inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros.

#### c. Nivel de significación ( $\alpha$ )

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es  $X^2_{\alpha} = 21.03$

#### d. Prueba Estadística

Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X_c^2 = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i} = 57.587$$

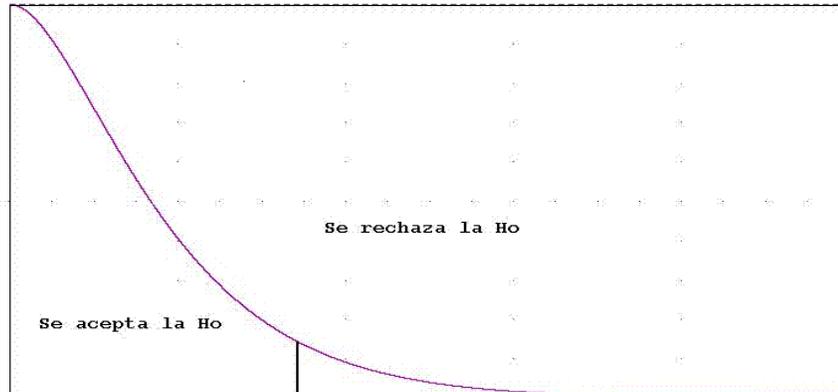
**Donde:**

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

$e_i$  = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

$X_c^2$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

#### e. Toma de decisiones



$$X_t^2 = 21.03$$

$$X_c^2 = 57.587$$

#### Interpretación:

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que: "Los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros.", lo cual ha sido probado mediante la Prueba No

Paramétrica Chi Cuadrado, usando el software SPSS versión 25, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la Tabla cruzada y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado.

**Tabla cruzada:**

5) ¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento? \*14) ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo?

Variable		14) ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo?					
		Siempre	Casi Siempre	Algunas veces	Casi nunca	Nunca	Total
5) ¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento?	Casi Siempre	0	1	1	0	0	2
	Algunas veces	1	0	0	0	1	2
	Casi nunca	1	0	3	3	6	13
	Nunca	0	0	0	2	33	35
	Total	2	1	4	5	40	52

**Tabla N° 25:** Tabla cruzada: Costos fijos de almacenamiento vs niveles de capital de trabajo.

**Pruebas de chi-cuadrado**

Estadístico	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	57.587	12	0
Razón de verosimilitud	32.98	12	0.001
Asociación lineal por lineal	22.387	1	0
N de casos válidos	52		

**Tabla N° 26:** Pruebas de chi-cuadrado

## CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 DISCUSIÓN

En esta parte del estudio es importante señalar, que la investigación trató sobre un aspecto muy importante que es **“LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA 2020-2021”**, al respecto se encontraron los siguientes hallazgos:

- a. En las acciones que se puedan tomar en el área de Tesorería para mejorar sus niveles de efectivo y su nivel de negociación con los bancos, es importante evaluar todas las ratios de liquidez para confirmar los avances y/o deterioro del nivel de liquidez de estas empresas.
- b. Es importante que todas las empresas importadoras de productos ferreteros deben identificar los costos variables asociados al almacenamiento, con la finalidad de negociar mejores condiciones con sus proveedores en un potencial servicio de tercerización.
- c. Las empresas importadoras de productos ferreteros deben negociar los plazos más largos posibles con los proveedores, para buscar el mejor impacto en el ciclo de conversión del efectivo, mejorar sus niveles de liquidez aun en condiciones donde se vean afectadas los niveles de ventas.
- d. Es clave que el sistema de gestión que utilizan las empresas importadoras de productos ferreteros, generen reportes para efectos de mejorar el proceso de toma de decisiones como son: reportes de productos con mayor rotación, reportes de productos de lenta rotación y próximos a vencer entre otros.

- e. El análisis de los inventarios debe incluir los productos con las unidades vendidas y al valor al costo, estableciendo un ranking de mayor a menor valor, igualmente previa verificación de las condiciones del mercado se deben descontinuar aquellos inventarios de baja rotación, para mitigar el riesgo de obsolescencia entre otros.
  
- f. Uno de los aprendizajes de la pandemia ha sido la aceleración de la transformación digital, por lo tanto, es imperativo que estas empresas inviertan en la digitalización de sus principales procesos: compras, ventas, inventarios etc. con la finalidad de optimizar sus gastos de operación, aumentar su competitividad y por ende mejorar su rentabilidad.

## 6.2 CONCLUSIONES

- a. La política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros, debido a que es establecen los criterios de negociación con los proveedores.
- b. La rotación de los productos incide en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros, debido a que el contar con stock de lenta rotación impacta en los niveles de liquidez
- c. Los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros, debido a que si no existe un buen planeamiento de los inventarios las empresas se exponen a tener sobre stocks que puede impactar en su liquidez.

Se concluye de manera general que la gestión de los inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 – 2021, por su impacto en la liquidez y rentabilidad de estas empresas.

### 6.3 RECOMENDACIONES

- a. Los directivos de las Empresas Importadoras de Productos Ferreteros en Lima Metropolitana deben actualizar su política de compras al menos una vez al año, buscando establecer acuerdos anuales de compra con los proveedores estratégicos que les garanticen los productos en las mejores condiciones crediticias.
- b. El área contable- financiera de las impresas de productos ferreteros deben informar mensualmente al área comercial el índice de rotación de todos los productos que comercializa, con la finalidad de evitar terminar con sobre stocks que después no se puedan comercializar y terminen en provisión de productos obsoletos.
- c. Se recomienda a las empresas importadoras de productos ferreteros analizar la posibilidad de alquilar almacenes para reducir sus costos fijos, de tal forma de mejorar su liquidez y su nivel de apalancamiento financiero, asimismo sugiere contar con un software de gestión empresarial que incluya el control de los inventarios, con sus costos, fecha de vencimiento entre otra información y así planificar mejor los niveles de capital de trabajo.

Finalmente, después de revisar el marco teórico, manera general se recomienda que los promotores y directivos de las Empresas Importadoras de Productos Ferreteros en Lima Metropolitana incluyan en su Plan de Trabajo la gestión de los inventarios por incidir favorablemente en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 – 2021.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Referencias Bibliográficas:

- ✚ Meana Coalla. (2017). Gestión de Inventarios UF0476EI. Nobel S.A (Ed.), Madrid: Renovación Urbana, *Conceptos y fundamentos de los inventarios físicos* (pp. 4-10). Cimapress\_
- ✚ Guerrero, H. y Tome, A.G (2010). Inventarios Manejo y Control. Nobel S.A (Ed.), Bogotá: Renovación Urbana, *Costos Involucrados en los modelos de Inventarios*. Eco Ediciones (pp. 14-16).
- ✚ Vidal Hikguin, C. (2010). Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios. Ramírez, F. Cali.S. (Ed.), Bogotá: Universidad del Valle. Renovación Urbana, *Control de inventarios con demanda aleatoria*. Artes Gráficas, (pp. 173-184).
- ✚ Córdova Padilla, M. (2012). Gestión Financiera. Acosta, A. (ed.), Consideraciones sobre la rentabilidad, riesgo y liquidez Bogotá Eco Ediciones (pp. 15-18).
- ✚ Córdova Padilla, M. (2012). Gestión Financiera. Acosta, A. (ed.), Bogotá: *Estructura Financiera y Apalancamiento, Tipos de Apalancamiento*. Eco Ediciones (pp. 147-162)
- ✚ Morillo Rodríguez J. y Llamo Santa Cruz D. (2019). *Científica de contabilidad. Ciclo de conversión de efectivo: Una herramienta esencial para para la evaluación financiera de la empresa*. 1(6). pp. 54-64.  
[https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1258#:~:text=El%20ciclo%20de%20conversi%C3%B3n%20de%20efectivo%20indica%20el%20tiempo%20que,y%20se%20vuelve%20a%20cobrar](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1258#:~:text=El%20ciclo%20de%20conversi%C3%B3n%20de%20efectivo%20indica%20el%20tiempo%20que,y%20se%20vuelve%20a%20cobrar)
- ✚ Arreiza Puma, E y Gavidia Mamani J. (2019). Científica de contabilidad. *Gestión del Capital de Trabajo como estrategia financiera para el desarrollo empresarial*. 1(6). pp. 65-67.  
[https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1259](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1259)

- ✚ Conexión Esan (2022). *El Futuro de la Gestión de Inventarios tras la Pandemia*. (2020). Recuperado el 03 de enero de 2022, de   
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/07/el-futuro-de-la-gestion-de-inventario-tras-la-pandemia/>
  
- ✚ Westreicher G. (2019). *Gestión de Inventarios*. Recuperado del 05 de enero de 2022, de   
<https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-inventarios.html>
  
- ✚ Accenture (2020). Solving for Liquidity Profitability and Enterprise value during uncertain times. Immediate finance and liquidity issues are top concerns for CEOs. Pp.3-10.   
[https://www.accenture.com/\\_acnmedia/PDF-124/Accenture-COVID-19-Liquidity-Profitability-Enterprise-Value-Uncertain-Times.pdf#zoom=40](https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-124/Accenture-COVID-19-Liquidity-Profitability-Enterprise-Value-Uncertain-Times.pdf#zoom=40)
  
- ✚ Huamán Espejo Marisol. (2020). Científica de ciencias empresariales, Valor contable. *Ciclo de conversión de efectivo: Una herramienta esencial para para la evaluación financiera de la empresa*. 1(6).   
[https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/issue/view/158](https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/issue/view/158)
  
- ✚ Revista especializada del Banco Continental BBVA (2017).   
[https://shareholdersandinvestors.bbva.com/wpcontent/uploads/2018/09/BBVA-Continental\\_IBR-2017-final.pdf](https://shareholdersandinvestors.bbva.com/wpcontent/uploads/2018/09/BBVA-Continental_IBR-2017-final.pdf)

### Referencias Electrónicas:

- ✚ <https://www.ibm.com/pe-es/topics/inventory-management>
- ✚ <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>
- ✚ <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- ✚ <https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-inventarios.html>

# ANEXOS

## ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TÍTULO:** “LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO EN LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA 2020 - 2021”

**AUTORES:** ALVA ALVAREZ LINDA SARAI - REYES PEÑALOZA DRAISY ESTEFANNY

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	METODOLOGÍA
Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis principal	Variable independiente	Variable independiente	
¿De qué manera la gestión de los inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021?	Determinar si la gestión de los inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021	La gestión de inventarios incide en el nivel de capital de trabajo en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana, 2020 - 2021"	Gestión de Inventarios	x1. Política de compras	<p><b>Tipo de investigación.</b> - Aplicada.</p> <p><b>Diseño de investigación.</b> - No experimental. Descriptivo – Correlacional.</p> <p><b>Población.</b> - Está delimitada por 60 trabajadores entre ellos dueños y trabajadores en las empresas importadoras de productos ferreteros en Lima Metropolitana 2020 - 2021"</p> <p><b>Muestra.</b> - Según muestreo aleatorio simple, se determinó en 52 empresas.</p> <p><b>Técnicas de investigación:</b></p> <p>a. Encuesta.</p> <p>b. Entrevista estructurada.</p> <p>Instrumentos de investigación:</p> <p>a. El Cuestionario.</p> <p>b. Guía de entrevista.</p>
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos		x2. Rotación de Productos	
a. ¿En qué medida la política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros?	a. Analizar si la política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros.	a. La política de compras incide en el ciclo de conversión del efectivo en las empresas importadoras de productos ferreteros.		x3. Costo de mantener Productos	
b. ¿De qué forma la rotación de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros?	b. Evaluar si las rotaciones de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros.	c. La rotación de los productos inciden en el nivel de liquidez en las empresas importadoras de productos ferreteros.	<u>Variable dependiente</u>	<u>Variable dependiente</u>	
c. ¿De qué manera los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros?	c. Validar si los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros.	d. Los costos de mantener inventarios inciden en la eficiencia de los recursos invertidos en las empresas importadoras de productos ferreteros.	Nivel de capital de Trabajo	y1. Ciclo de conversión del efectivo	
				y2. Nivel de liquidez	
				y3. Eficiencia de los recursos Invertidos	

## ANEXO 2: ENCUESTA

### INSTRUCCIONES:

La presente tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada: “**LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA 2020-2021**”, la misma que está compuesta por un conjunto de preguntas, donde luego de leer dicha interrogante debe elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X). Se le recuerda, que estatística es anónima, se agradece su participación.

**1. ¿En su opinión es importante que las empresas importadoras de productos ferreteros revisen periódicamente su política de compras?**

- a) Siempre (      )
- b) Casi siempre (      )
- c) Algunas veces (      )
- d) Casi nunca (      )
- e) Nunca (      )

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**2. ¿Cree usted que la frecuencia de compra de las empresas importadoras de productos ferreteros debe estar alineada a sus expectativas de ventas?**

- a) Siempre (      )
- b) Casi siempre (      )
- c) Algunas veces (      )
- d) Casi nunca (      )
- e) Nunca (      )

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**3. ¿Considera usted que las empresas importadoras deben identificar en su ERP los productos de alta rotación?**

- a) Siempre (      )
- b) Casi siempre (      )
- c) Algunas veces (      )
- d) Casi nunca (      )

e) Nunca ( )  
¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**4. ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben descartar de su portafolio de productos aquellos de baja rotación?**

a) Siempre ( )  
b) Casi siempre ( )  
c) Algunas veces ( )  
d) Casi nunca ( )  
e) Nunca ( )  
¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**5. ¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos fijos de almacenamiento?**

a) Siempre ( )  
b) Casi siempre ( )  
c) Algunas veces ( )  
d) Casi nunca ( )  
e) Nunca ( )  
¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**6. ¿Cree usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben revisar periódicamente sus costos variables de almacenamiento?**

a). Siempre ( )  
b) Casi siempre ( )  
c) Algunas veces ( )  
d) Casi nunca ( )  
e) Nunca ( )  
¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**7. ¿En su opinión la gestión de inventarios de las empresas importadoras de productos ferreteros deben adecuarse a la nueva época post pandemia?**

- a). Siempre (      )
  - b) Casi siempre (      )
  - c) Algunas veces (      )
  - d) Casi nunca (      )
  - e) Nunca (      )
- ¿Por qué?

.....

.....

.....

**8. ¿Cree usted que el área de Logística de las empresas importadoras de productos ferreteros debe informar al área comercial en forma mensual un reporte de días de rotación de inventarios?**

- a). Siempre (      )
  - b) Casi siempre (      )
  - c) Algunas veces (      )
  - d) Casi nunca (      )
  - e) Nunca (      )
- ¿Por qué?

.....

.....

.....

**9. ¿En opinión el área financiera debe negociar con los proveedores plazos comerciales que permiten tener un estado de periodo de pago a proveedores días que mejoren el ciclo de conversión del efectivo?**

- a). Siempre (      )
  - b) Casi siempre (      )
  - c) Algunas veces (      )
  - d) Casi nunca (      )
  - e) Nunca (      )
- ¿Por qué?

.....

.....

.....

**10. ¿Cree usted que el área financiera de las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta un ratio de liquidez corriente mayor a 1.?**

- a). Siempre (      )
- b) Casi siempre (      )
- c) Algunas veces (      )
- d) Casi nunca (      )

e) Nunca ( )

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**11. ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben mejorar periódicamente su ratio de liquidez de tesorería?**

a). Siempre ( )

b) Casi siempre ( )

c) Algunas veces ( )

d) Casi nunca ( )

e) Nunca ( )

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**12. ¿Considera usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben implementar acciones para reducir su grado de apalancamiento operativo?**

a). Siempre ( )

b) Casi siempre ( )

c) Algunas veces ( )

d) Casi nunca ( )

e) Nunca ( )

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**13. ¿Considera usted que las empresas importadoras de productos ferreteros deben tener como meta mejorar periódicamente su margen de contribución?**

a). Siempre ( )

b) Casi siempre ( )

c) Algunas veces ( )

d) Casi nunca ( )

e) Nunca ( )

¿Por qué?

.....  
.....  
.....

**14. ¿En su opinión las empresas importadoras de productos ferreteros deben planificar financieramente sus niveles de capital de trabajo?**

- a). Siempre (      )
- b) Casi siempre (      )
- c) Algunas veces (      )
- d) Casi nunca (      )
- e) Nunca (      )

¿Por qué?

.....

.....

.....

## ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

1.1 APELLIDOS Y NOMBRES : **VIRGILIO WILFREDO RODAS SERRANO**  
 1.2 GRADO ACADÉMICO : **DOCTOR EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**  
 1.3 INSTITUCIÓN QUE LABORA : **UNIVERSIDAD PRIVADA SAN JUAN BAUTISTA**  
 1.4 TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN : **LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN EL NIVEL DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA EMPRESAS IMPORTADORAS DE PRODUCTOS FERRETEROS EN LIMA METROPOLITANA 2020-2021.**  
 1.5 AUTOR DEL INSTRUMENTO : **LINDA SARAI ALVA ALVAREZ- DRAISY ESTEFANNY REYES PEÑALOZA**  
 1.6 DOCTORADO O MAESTRÍA : **CONTADOR PUBLICO**  
 1.7 CRITERIO DE APLICABILIDAD : .....

- a) De 01 a 09: (No válido, reformular)      b) De 10 a 12: (No válido, modificar)  
 b) De 12 a 15: (Válido, mejorar)          d) De 15 a 18: Válido, precisar  
 c) De 18 a 20: (Válido, aplicar)

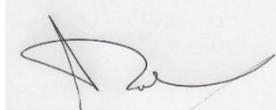
### II. ASPECTOS A EVALUAR:

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS CUALITATIVOS CUANTITATIVOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		(01 - 09)	(10 - 12)	(12 - 15)	(15 - 18)	(18 - 20)
		01	02	03	04	05
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado.				X	
2. OBJETIVIDAD	Esta formulado con conductas observables.				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe organización y lógica.				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de estudio.				X	
7. CONSISTENCIA	Basado en el aspecto teórico científico y del tema de estudio.				X	
8. COHERENCIA	Entre las variables, dimensiones y variables.				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio.				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas para la investigación y construcción de teorías.				X	
SUB TOTAL					10	
TOTAL						

VALORACIÓN CUANTITATIVA (total x 0.4) : .....  
 VALORACIÓN CUALITATIVA : .....10.....  
 OPINIÓN DE APLICABILIDAD : .....

Lugar y fecha: 27 DE AGOSTO DEL 2021

Firma y Post Firma del experto



DNI: 10313619