

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS E INFORMÁTICA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD, AUDITORÍA Y FINANZAS



TESIS:

“La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa
Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Bach. Blacido Cavero, Angelica María

ASESOR:

Mg. Hermoza Ochante, Rubén Edgar

ID ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4769-0101>

DNI: 42037740

LIMA - PERÚ

2022

DEDICATORIA

Ante todo, primero a nuestro padre Celestial, a mis padres Norma e Isidro por enseñarme que cada día es una oportunidad, que no debemos de perder la esperanza de seguir adelante, a mis amadas hijas Eipril y Luanna por mantenerme enfocada en la búsqueda de la mejora continua y el perfeccionamiento profesional ya que ellas son siempre mi inspiración.

AGRADECIMIENTO

Agradecimiento especial a Dios, por brindarme la oportunidad de vivir experiencias enriquecedoras con la familia y concluir mi carrera profesional.

A mis padres agradecerlos por siempre apoyarme en cada momento.

A los docentes que me apoyaron en la realización de mi trabajo.

PRESENTACIÓN

A la comunidad estudiantil de la Universidad Peruana de Ciencias e Informática, público interesado en la temática y docentes jurados evaluadores, presento ante ustedes el trabajo de investigación realizado durante un año, recabando información importante en relación al tema de investigación **“La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”**; ejecutada con el propósito de obtener el ansiado título profesional de Contador Público, en el desarrollo del trabajo se tuvo en cuenta el cumplimiento de las normas APA y la estructura de tesis de la UPCI con las respectivas recomendaciones y ajustes propios de la Universidad.

Atentamente,

Bach. Blacido Cavero, Angelica Maria.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
PRESENTACIÓN	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	11
RESUMEN.....	14
ABSTRACT	15
I. INTRODUCCIÓN	16
1.1. Realidad problemática.....	16
1.2. Planteamiento del problema	19
1.2.1. Problema General	19
1.2.2. Problemas Específicos.....	19
1.3. Hipótesis de la investigación.....	19
1.3.1. Hipótesis General	19
1.3.2. Hipótesis Específicas.....	19
1.4. Objetivos de la Investigación	20
1.4.1. Objetivo General	20
1.4.2. Objetivos Específicos	20
1.5. Variables, dimensiones e indicadores	21
1.6. Justificación del estudio	21
1.6.1. A Nivel Teórico.....	21
1.6.2. A Nivel Práctico	22
1.6.3. A nivel metodológico	22
1.7. Antecedentes nacionales e internacionales.....	23
1.7.1. Antecedentes Nacionales.....	23
1.7.2. Antecedentes Internacionales	26

1.8. Marco Teórico	29
1.8.1. Gestión de inventarios	30
1.8.2. Liquidez.....	49
1.8.3. La empresa: Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C.	58
1.9. Definición de términos básicos	65
II. MÉTODO	68
2.1. Tipo y diseño de investigación.....	68
2.2. Población y Muestra.....	68
2.2.1. Población.....	68
2.2.2. Muestra.....	69
2.3. Técnicas para la recolección de datos	69
2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos	69
2.4.1. Validez de los instrumentos	69
2.4.2. Confiabilidad de los Instrumentos.....	70
2.5. Procesamiento y análisis de datos	72
2.5.1. Procesamiento	72
2.5.2. Análisis de Datos.....	72
2.6. Aspectos éticos.....	73
III. RESULTADOS	74
3.1. Resultados descriptivos	74
3.1.1. Variable: Gestión de inventarios	74
3.1.2. Variable: Liquidez.....	87
3.2. Prueba de normalidad.....	100
3.3. Contrastación de las Hipótesis	103
3.3.1. Contraste de la Hipótesis general	103
3.3.2. Contraste de la Hipótesis Especifica 1	104
3.3.3. Contraste de la Hipótesis Específica 2	105
3.3.4. Contraste de la Hipótesis Específica 3	106

IV. DISCUSIÓN	107
V. CONCLUSIONES.....	108
VI. RECOMENDACIONES	109
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	110
ANEXOS	115
Anexo 1. Matriz de Consistencia.....	116
Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos	118
Anexo 3. Base de datos.....	120
Anexo 4. Evidencia de similitud digital	122
Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio	127
Anexo 6. Formatos de validación de instrumento	128

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1. Dimensiones e indicadores de gestión de inventarios</i>	21
<i>Tabla 2. Dimensiones e indicadores de liquidez.....</i>	21
<i>Tabla 3. Tipos de inventarios.....</i>	48
<i>Tabla 4. Estado de resultados de la empresa.....</i>	63
<i>Tabla 5. Estado de situación financiera de la empresa</i>	64
<i>Tabla 6. Análisis alfa de confiabilidad del cuestionario.....</i>	70
<i>Tabla 7. Detalle del análisis de confiabilidad para todos los elementos del cuestionario.....</i>	71
<i>Tabla 8. Valores del coeficiente de correlación de Spearman.....</i>	73
<i>Tabla 9. Escala Likert para evaluar los ítems de gestión de inventarios</i>	74
<i>Tabla 10. Resultados a P1. ¿El área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios?</i>	75
<i>Tabla 11. Resultados a P2. ¿El nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa?</i>	76
<i>Tabla 12. Resultados a P3. ¿La empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos?</i>	77
<i>Tabla 13. Resultados a P4. ¿El personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén?.....</i>	78
<i>Tabla 14. Resultados a P5. ¿En el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC?.....</i>	79
<i>Tabla 15. Resultados a P6. ¿La distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa?.....</i>	80
<i>Tabla 16. Resultados a P7. ¿La empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso?</i>	81
<i>Tabla 17. Resultados a P8. ¿Considera que el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos?.....</i>	82

<i>Tabla 18. Resultados a P9. ¿El control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático?.....</i>	<i>83</i>
<i>Tabla 19. Resultados a P10. ¿Considera que los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia?</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 20. Resultados a P11. ¿La empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios?</i>	<i>85</i>
<i>Tabla 21. Resultados a P12. ¿El personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios?</i>	<i>86</i>
<i>Tabla 22. Escala Likert para evaluar liquidez.....</i>	<i>87</i>
<i>Tabla 23. Resultados a P13. ¿El nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa?.....</i>	<i>88</i>
<i>Tabla 24. Resultados a P14. ¿Históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general?</i>	<i>89</i>
<i>Tabla 25. Resultados a P15. ¿El nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020?.....</i>	<i>90</i>
<i>Tabla 26. Resultados a P16. ¿La empresa goza de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores?</i>	<i>91</i>
<i>Tabla 27. Resultados a P17. ¿Considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa?</i>	<i>92</i>
<i>Tabla 28. Resultados a P18. ¿El resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo?</i>	<i>93</i>
<i>Tabla 29. Resultados a P19. ¿Considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa?</i>	<i>94</i>
<i>Tabla 30. Resultados a P20. ¿Se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa?</i>	<i>95</i>
<i>Tabla 31. Resultados a P21. ¿El efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa?</i>	<i>96</i>

<i>Tabla 32. Resultados a P22. ¿El resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa?.....</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 33. Resultados a P23. ¿La capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general?.....</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 34. Resultados a P24. ¿El nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020?</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 35. Prueba de normalidad</i>	<i>100</i>
<i>Tabla 36. Matriz correlacional para la hipótesis general</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 37. Matriz correlacional para la hipótesis específica 1</i>	<i>104</i>
<i>Tabla 38. Matriz correlacional para la hipótesis específica 2</i>	<i>105</i>
<i>Tabla 39. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 3</i>	<i>106</i>

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Frontis de la empresa.....</i>	59
<i>Figura 2. Ubicación de la empresa.....</i>	59
<i>Figura 3. Estructura organizacional de la empresa</i>	60
<i>Figura 4. Productos de la empresa - láminas.....</i>	61
<i>Figura 5. Productos de la empresa - melaninas</i>	61
<i>Figura 6. Productos de la empresa - tapacantos</i>	62
<i>Figura 7. Productos de la empresa - madera</i>	62
<i>Figura 8. Resultados a P1. ¿El área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios?</i>	75
<i>Figura 9. Resultados a P2. ¿El nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa?</i>	76
<i>Figura 10. Resultados a P3. ¿La empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos?</i>	77
<i>Figura 11. Resultados a P4. ¿El personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén?</i>	78
<i>Figura 12. Resultados a P5. ¿En el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC?.....</i>	79
<i>Figura 13. Resultados a P6. ¿La distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa?</i>	80
<i>Figura 14. Resultados a P7. ¿La empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso?</i>	81
<i>Figura 15. Resultados a P8. ¿Considera que el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos?.....</i>	82
<i>Figura 16. Resultados a P9. ¿El control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático?.....</i>	83

<i>Figura 17. Resultados a P10. ¿Considera que los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia?</i>	<i>84</i>
<i>Figura 18. Resultados a P11. ¿La empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios?</i>	<i>85</i>
<i>Figura 19. Resultados a P12. ¿El personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios?</i>	<i>86</i>
<i>Figura 20. Resultados a P13. ¿El nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa?.....</i>	<i>88</i>
<i>Figura 21. Resultados a P14. ¿Históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general?.....</i>	<i>89</i>
<i>Figura 22. Resultados a P15. ¿El nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020?.....</i>	<i>90</i>
<i>Figura 23. Resultados a P16. ¿La empresa gozo de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores?</i>	<i>91</i>
<i>Figura 24. Resultados a P17. ¿Considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa?</i>	<i>92</i>
<i>Figura 25. Resultados a P18. ¿El resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo?</i>	<i>93</i>
<i>Figura 26. Resultados a P19. ¿Considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa?</i>	<i>94</i>
<i>Figura 27. Resultados a P20. ¿Se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa?</i>	<i>95</i>
<i>Figura 28. Resultados a P21. ¿El efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa?.....</i>	<i>96</i>
<i>Figura 29. Resultados a P22. ¿El resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa?.....</i>	<i>97</i>

<i>Figura 30. Resultados a P23. ¿La capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general?.....</i>	<i>98</i>
<i>Figura 31. Resultados a P24. ¿El nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020?</i>	<i>99</i>
<i>Figura 32. Normalidad observada de gestión de inventarios.....</i>	<i>101</i>
<i>Figura 33. Normalidad esperada de liquidez</i>	<i>101</i>
<i>Figura 34. Diagrama de cajas de gestión de inventarios</i>	<i>102</i>
<i>Figura 35. Diagrama de cajas de liquidez.....</i>	<i>102</i>

RESUMEN

La motivación esencial de esta investigación recae sobre la necesidad de las empresas de cubrir sus obligaciones a corto plazo, relacionadas a la experiencia de la autora en relación a la gestión de inventarios y la liquidez, en un contexto de emergencia sanitaria mundial que redujo significativamente las operaciones comerciales de las empresas en el país, considerando el proceso de reactivación.

Presentó como objetivo “Determinar en qué medida la gestión de inventarios se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020” identificando en el proceso inicial de la investigación la planificación del inventario, la organización del inventario y el control del inventario como dimensiones de la gestión de inventarios, mientras que la liquidez general, la prueba ácida y la liquidez absoluta fueron las dimensiones analizadas de la liquidez.

Desarrolló un método con las características de investigación aplicada, diseño no experimental, transversal con datos de encuesta sobre una muestra de 26 trabajadores de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. recolectando datos esenciales y resultados del periodo fiscal para la discusión.

Obtuvo como resultados descriptivos con valores medios a deficientes en los indicadores con valores de 3 a 3.4 del máximo de 5, y como resultados inferenciales una correlación alta a través de la prueba correlacional de Spearman de 0.847, con el que se puede concluir que existe una relación alta entre las variables evaluadas.

Palabras clave: Gestión de inventarios, Liquidez.

ABSTRACT

The essential motivation of this research lies on the need for companies to cover their short-term obligations, related to the author's experience in relation to inventory management and liquidity, in a context of global health emergency that significantly reduced the commercial operations of companies in the country, considering the reactivation process.

Presented as objective "Determine to what extent inventory management is related to the liquidity of the company Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020 "identifying in the initial research process inventory planning, inventory organization and inventory control as dimensions of inventory management, while general liquidity, acid test and absolute liquidity were the analyzed dimensions of liquidity.

He developed a method with the characteristics of applied research, non-experimental, cross-sectional design with survey data on a sample of 26 workers from the company Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. collecting essential data and results of the fiscal period for discussion.

Obtained as descriptive results with average to poor values in the indicators with values from 3 to 3.4 of the maximum of 5, and as inferential results a high correlation through the Spearman correlational test of 0.847, with which it can be concluded that there is a high relationship between the variables evaluated.

Keywords: Inventory Management, Liquidity.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La gestión empresarial a nivel general o global contempla la posibilidad de administrar efectivamente los recursos humanos y financieros con los que dispone la empresa, en ese sentido reflota la importancia de contar con niveles adecuados de liquidez en las empresas que buscan ser competitivas.

La liquidez según Gitman y Zutter (2012) se mide por “su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas lleguen a su vencimiento”, es decir, representa la solvencia general de la empresa, la factibilidad para cubrir las cuentas, por lo tanto, es un factor crítico en la gestión empresarial y el desarrollo del contador público para gestionar empresas saludables financieramente con el equilibrio de la liquidez en la organización, alejándolas del fracaso y la bancarrota empresarial.

En este contexto, agravado por la emergencia sanitaria mundial, y en el país decretada con el D.S N.º 008-2020-SA (08/03/2020), y con el DS N.º 044-2020-PCM aprobando la inmovilización social como medida de contención de la pandemia por el COVID 19, se produjo una reducción significativa durante el año 2020 de las ventas en las empresas, generando déficit de liquidez para cubrir sus obligaciones, obligando a muchas empresas a cerrar sus operaciones, mientras que en algunos casos tuvieron que acceder a los incentivos del estado para poder reactivar sus actividades.

La empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C desarrolló sus actividades en este escenario, buscando optimizar su gestión para mantenerse activo en el mercado de productos derivados de madera, a pesar de las dificultades en relación a la disminución del capital de trabajo, el cumplimiento de las obligaciones con el personal y proveedores, con los cuales en ocasiones era insostenible el pago respectivo, por lo tanto, buscó ampliaciones de plazos para cumplir con las obligaciones con los acreedores.

Sin embargo, la empresa busca optimizar sus operaciones para cumplir con sus obligaciones, tratando de optimizar su gestión de inventarios, que representa un importante valor inmovilizado, esto requiere una planificación pertinente, una organización y control que permita una mejor gestión del inventario; organizarse de tal modo que no haya ni sobre stocks ni deficiencias de stocks, ni pérdidas de mercaderías, u obsolescencia; asimismo mediante la toma decisiones oportunas para las compras, ventas y saldos de inventario; como el con adecuado control de las entradas, salidas y saldos respectivos, se podrá revertir el problema de la liquidez, porque son los inventarios la fuente de los ingresos de dinero de este tipo de empresas.

La falta de liquidez de la empresas amenaza con otras situaciones que pueden provenir de agentes o situaciones que están fuera de la empresa; como el caso de la intervención del Ministerio de Trabajo que podría atender las denuncias de los trabajadores agravar el problema empresarial; también es amenaza para la empresa la intervención del Poder Judicial por el hecho de no pagarles a los proveedores ni acreedores; asimismo la intervención de la SUNAT por falta de cumplimiento del pago de los tributos; y claro ante la deficiente liquidez y no tener el capital de trabajo suficiente, la empresa estará muy vulnerable ante la competencia; aunque la peor amenaza sería la salida del mercado al no poder cumplir con las obligaciones y no poder comprar ni vender las mercaderías de su giro.

Por ello se plantea la presente investigación para determinar la relación de la gestión de inventarios con la mejora de la liquidez en la empresa analizada, en base a ello, poder contar con planes de acción que permitan que la empresa se desarrolle en el marco de una adecuada salud financiera.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Problema General

¿En qué medida la gestión de inventarios se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?

1.2.2. Problemas Específicos

- 1) ¿En qué medida la planificación del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?
- 2) ¿En qué medida la organización del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?
- 3) ¿En qué medida el control del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?

1.3. Hipótesis de la investigación

1.3.1. Hipótesis General

La gestión de inventarios genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.

1.3.2. Hipótesis Específicas

- 1) La planificación del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.

- 2) La organización del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.
- 3) El control del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

Determinar en qué medida la gestión de inventarios se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.

1.4.2. Objetivos Específicos

- 1) Establecer en qué medida la planificación del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.
- 2) Describir en qué medida la organización del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.
- 3) Explicar en qué medida el control del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.

1.5. Variables, dimensiones e indicadores

En las siguientes tablas 1 y 2 se detallan las variables, las dimensiones y los indicadores de la presente investigación:

Tabla 1. Dimensiones e indicadores de gestión de inventarios

Variab les	Dimensiones	Indicadores
Gestión de inventarios	1. Planificación del inventario.	Proyecciones de demanda
		Estrategia de inventarios
	2. Organización del inventario.	Estrategia de disposición en almacén
		Estrategia de seguimiento de productos
	3. Control del inventario.	Control físico
		Control digital

Fuente: Adaptación propia de la referencia bibliográfica (2020).

Tabla 2. Dimensiones e indicadores de liquidez

Variab les	Dimensiones	Indicadores
Liquidez	1. Liquidez general.	Nivel de activo corriente
		Nivel de pasivo corriente
	2. Prueba ácida.	Valorización del inventario
		Capacidad de cobranza
	3. Liquidez absoluta.	Nivel de efectivo en caja y bancos
		Capacidad de pago

Fuente: Adaptación propia de la referencia bibliográfica (2020).

1.6. Justificación del estudio

1.6.1. A Nivel Teórico

“En investigación hay una justificación teórica cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados o hacer epistemología del conocimiento existente”. (Bernal, 2010, p. 106), con esa premisa, en esta

investigación a nivel teórico, se busca confirmar las teorías de varios autores relacionados al tema, recopilando las principales teorías relacionadas a la gestión de inventarios y la liquidez.

1.6.2. A Nivel Práctico

“Se considera que una investigación tiene justificación práctica cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo”. (Bernal, 2010, p. 106), sobre esta afirmación, la investigación desarrollada tiene propósito práctico en la medida de servir para la solución práctica de la problemática identificada, se enfoca en la búsqueda de mejoras en la gestión de inventarios y la liquidez.

1.6.3. A nivel metodológico

“En investigación científica, la justificación metodológica del estudio se da cuando el proyecto que se va a realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable”. (Bernal, 2010, p. 107), con ello se afirma que la investigación buscará la determinación de la relación entre la gestión de inventarios y la liquidez, para ello elaboró el instrumento de medición, sometida al proceso de validez y confiabilidad antes de ser aplicados a sobre la muestra, respetando el método científico como una investigación aplicada y cuantitativa.

1.7. Antecedentes nacionales e internacionales

1.7.1. Antecedentes Nacionales

Quispe, (2016) en su trabajo de tesis titulado: “Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa grifo latino S.A.C distrito de Wanchaq periodo 2015” tuvo como objetivo general: “Determinar y analizar en qué medida la gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C distrito de Wanchaq, periodo 2015”. Desarrolló una investigación aplicada, descriptiva, no experimental, de corte transversal, donde trabajo con una población de 03 estaciones de servicio, a su vez al ser reducido el número de datos, la muestra tuvo el tamaño de la población, para dicho análisis empleo instrumentos como la verificación de datos, revisión y análisis documental y observaciones. Obtuvo como resultados: que producto de la forma como se efectúa el control físico versus el control contable del sistema de inventarios en la Empresa Grifo Latino S.A.C. se puede determinar lo siguiente: “El control físico y contable de las existencias es diferente, por lo que los datos obtenidos no son iguales en ambos controles”. Para efectos del análisis se considera grifo “A” a la Estación Cultura, grifo “B” a la Estación Izcuchaca y grifo “C” a la Estación Limatambo. Al finalizar el año 2015 “se tiene una diferencia de -32,466.33 galones de petróleo en las compras de acuerdo a la comparación del control físico y contable utilizados en la empresa con respecto al grifo “A”, lo que equivale al -16.82% de la compra anual”. En el grifo “B” se tiene “una diferencia de -5,235.06 galones que representa el - 8.24% de la compra anual de petróleo” y por último el grifo “C” no presenta ninguna diferencia entre el control físico y contable. Lo que demuestra que la contrastación entre el control físico y

contable no guarda relación, porque no presenta información de manera lógica, igual y consistente. Las mismas que no son admitidas por SUNAT, al ser conciliadas contablemente lo que perjudica la veracidad de la información contable. La conclusión final a la que se llegó es “que la gestión de los inventarios incide en la liquidez de la Empresa Grifo Latino S.A.C, dicha empresa desconoce los objetivos fundamentales de toda gestión de inventarios que son reducir al mínimo posible los niveles de existencias y asegurar la disponibilidad de las mismas, considerando cuando hacer los pedidos y cuanto ordenar , todo esto como consecuencia de no contar con un control físico y contable capaz de regular el flujo entre las entradas y salidas de existencias, los cuales sean contrastados mensualmente, lo que genera pérdidas de combustible, stock innecesario en sus tres estaciones, los cuales representan capital invertido, el cual al disminuir o no rotar genera un efecto directo en la liquidez de la misma”.

Japa (2020) en su investigación titulada: “Gestión de Inventarios y liquidez empresa Stylo Lipa S.A.C. año 2018” planteo como objetivo principal “Determinar de qué manera la gestión de inventarios influye en la Liquidez de la empresa Stylo Lipa S.A.C.” desarrollo una investigación aplicada, descriptiva, no experimental, de corte transversal. Analizo una población de 16 personas que trabajan en la empresa, conformado por hombres y mujeres, donde estimo una muestra conformada por la misma cantidad de persona que la población. Para la recolección de datos utilizó instrumentos como la encuesta teniendo como preguntas 21 ítems siendo estas correctamente validadas. De los resultados obtenidos Se determino que “la falta de control y el poco cuidado de la integridad de los inventarios, incidió en la disminución de liquidez, generando diferencias de inventario al realizar el inventario

físico y contrarrestarlo con el registro de inventario”. La ineficiencia en la gestión de los inventarios permite no contar con inventarios de seguridad para hacer frente ante los cambios que puedan presentar la demanda; ya que contar con un almacén sin el nivel de existencias adecuado, da lugar a una disminución de las ventas de mercancías, y una menor liquidez. Así también, contribuye a un bajo resultado, al no alcanzar las ventas esperadas, debido al manejo ineficiente de los inventarios. Finalmente se concluyó que: “la gestión de inventarios influye en la liquidez, por los resultados obtenidos, la empresa Stylo Lipa debe tener claro que debe llevar una eficiente gestión de inventarios, para evitar el mal manejo y los sobre stock y faltantes de algunos productos y así pueda obtener mayor liquidez y a corto tiempo”.

Alvarado et al. (2017) en su trabajo de tesis titulada: “Implementación del Control Interno del Área de Compras en la Gestión de Inventarios de la Empresa Comercial Plastimel S.R.Ltda. 2016” plantearon como objetivo general: “Determinar cuál es el efecto de la implementación del control interno del área de compras en la gestión de inventarios de la empresa comercial Plastimel S.R. Ltda. 2016”. Desarrollaron una investigación aplicada, descriptiva, no experimental, de corte transversal. Analizaron una población conformada por todas las empresas con el mismo rubro de distribución de telas plásticas, aledañas al mercado central y para la muestra de estudio se tomó el área de compras, almacén, contabilidad, ventas y gerencia de la empresa Plastimel S.R.Ltda. El instrumento utilizado en la investigación fue el cuestionario. Se obtuvo como resultados que “el 37% de encuestados, a veces realizan confrontaciones de saldos de unidades físicas, inventarios valorizados y registros contables, en consecuencia, se genera sobreabastecimiento de mercaderías con alto costos financieros afectando la liquidez

y rentabilidad de la empresa”. Finalmente se concluyó que: “Se debe diseñar e implementar el MOF a fin de facilitar el proceso de inducción al personal de las diferentes áreas, asimismo permitirá establecer una adecuada segregación de funciones y responsabilidades del cargo al que han sido asignados. Para ello la gerencia distribuirá copias del Manual de Organización y Funciones. El flujograma propuesto como mejoras a utilizar permitirá comprender el proceso operativo de la empresa para su mejor funcionamiento. También se concluye que el uso correcto de guías detallando el origen y destino de la mercadería, la cantidad, el código, etc. les permitirá tener documentación clara de las entradas y las salidas y con la adecuada supervisión del jefe de almacén se mitigarán los riesgos identificados”.

1.7.2. Antecedentes Internacionales

Amos (2019) en su artículo científico titulado: “Efecto de las prácticas de gestión de inventarios sobre la liquidez de las Instituciones públicas de formación técnica en la región del Valle del Rift, Kenia”, tuvo como objetivo general: “Determinar el efecto de las prácticas de gestión de inventarios sobre la liquidez de instituciones públicas de capacitación técnica en la región del Valle del Rift, Kenia”. Desarrollo una investigación que fue guiada por el modelo de cantidad de orden económico que está alineado con el objetivo planteado. El estudio utilizó como instrumento la encuesta y el censo. La población elegida fue de 38 encuestados compuestos por 19 directores y 19 contadores. Los cuestionarios fueron autoadministrados. La prueba se realizó mediante cinco cuestionarios a instituciones públicas de formación técnica en la región de Nyanza. Como uno de los resultados se obtuvo que el coeficiente alfa de Cronbach fue superior o igual a 0,70 y se

consideró suficiente para la prueba de fiabilidad. Los datos recogidos se analizaron, con respecto a los objetivos del estudio, utilizando tanto estadística descriptiva como inferencial. Las estadísticas descriptivas incluyen frecuencias, porcentajes, media, desviación estándar y varianza. Incluyeron también un análisis de correlación de momento del producto y regresión múltiple. Otros resultados de la investigación indicaron que las prácticas de manejo de inventarios ($\beta = 0.344$; $\rho < 0.05$) fueron significativas para la liquidez de las Instituciones de formación en la región del Valle del Rift. Finalmente se concluyó que: “La institución pública de formación técnica debe implementar sistemas efectivos de control de inventario para su departamento de cadena de suministro”.

Golás (2020) en su artículo científico titulado como: “Efecto de la gestión de inventarios sobre la rentabilidad: evidencia de la industria alimentaria polaca: estudio de caso” tuvo como objetivo principal: “Verificar el vínculo causal entre el rendimiento del inventario y la rentabilidad. de las empresas alimentarias”. Esto se hizo utilizando la metodología de datos de panel a nivel de los subsectores de la industria alimentaria polaca. El estudio tiene en cuenta la combinación de inventarios, que incluye las existencias de materias primas y otras materias, trabajos en curso, productos terminados y materias primas. Como uno de los resultados se obtuvo que, el período 2005-2017 fue testigo de una disminución en la participación de inventarios en activo total y en activo circulante. Esa tendencia estuvo acompañada de una mejora en la eficiencia de la gestión de inventarios. El estudio también encontró que los días de ventas de inventario para las existencias totales claramente tienden a acortarse. debido a una reducción de los días en el índice de inventarios de materiales y productos terminados. Finalmente, como conclusión se

tuvo que “basado en modelos de regresión de panel, este estudio demostró que una mejora en la eficiencia de la gestión de inventarios se correlaciona positivamente con rendimiento, medido como el rendimiento de los activos operativos”.

Cornejo (2016) en su trabajo de tesis titulada como: “Análisis de la falta de control en el sistema de inventarios y logística de la empresa Fármaco Veterinaria S.A. Favosa de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2010-2014” tuvo como objetivo general: “Analizar la gestión del sistema de inventarios de la empresa Favosa de la ciudad de Guayaquil para desarrollar la logística de inventarios que permita establecer parámetros de control, con el fin de mejorar los resultados económicos de la compañía” Desarrollo una investigación aplicada, descriptiva, no experimental, de corte transversal. La población elegida fueron los trabajadores internos de la empresa de estudio. Las técnicas de investigación que se utilizaron fueron la observación directa e indirecta y también la entrevista. Como resultados se obtuvo que los empleados que están frente al almacenaje de los productos de la compañía no están lo suficientemente capacitados por parte de la empresa y en este sentido se presenta la necesidad de supervisar y encaminar durante todo el proceso de logística nuevo que la compañía desea implementar. Como en cualquier otra empresa, existían desacuerdos o diferencias entre compañeros, ocasionando pérdidas de tiempo considerable gestionando las divergencias. Durante un periodo de tres meses se observó el comportamiento de estas personas, dónde estaba el error, cómo se podía mejorar la situación y qué sistema se podía implementar. Como conclusiones finales de este estudio de caso se encuentran que: “La empresa Favosa no implementó a tiempo un sistema de control sobre sus mercancías luego del incremento en el volumen de productos almacenados por la representación de una nueva marca,

motivo por el cual a inicios del año pasado se encontraron las diferencias reales entre el físico y el sistema contable de la compañía. Los recursos tecnológicos asignados para el desempeño de las funciones del encargado de bodega no eran los necesarios y se consideraban obsoletos. Por tal razón se necesitó realizar una inversión para una mejor gestión”.

1.8. Marco Teórico

Las teorías que veremos a continuación nos ayudan a comprender a cabalidad como la gestión adecuada de los inventarios genera impactos positivos en la liquidez de una empresa.

En los últimos tiempos, las empresas de todo el mundo se han enfrentado a desafíos sin inimaginables. Como es el caso del brote de COVID-19 que ha causado demasiada problemática a escala mundial, lo que ha llevado a los gobiernos de todos los niveles a cerrar grandes franjas de sus economías. Como resultado, muchas empresas se han visto obligadas a cerrar indefinidamente o restringir severamente sus operaciones.

Quedarse sin efectivo es uno de los mayores riesgos que puede enfrentar una organización. Este siempre ha sido el caso, aunque COVID-19 ha puesto de relieve cuán delgada puede ser la línea entre el éxito y el desastre para las empresas.

Por eso la gestión de la liquidez es tan vital. Es mucho más importante que simplemente administrar los gastos e ingresos en un estado de resultados. Para realizarlo de manera adecuada, las empresas deben centrarse realmente en la gestión de su balance, considerando formas de gestionar mejor su capital de

trabajo, activos a largo plazo, innovación y otras inversiones comerciales estratégicas y estructura de capital (Baginski & Morgan, 2020).

1.8.1. Gestión de inventarios

Un problema inmediato es que la gente usa estos términos de diferentes formas. En reciente años se ha vuelto más común utilizar "inventario" tanto para la lista de elementos y la propia acción, y los dos términos se vuelven intercambiables. Al mismo tiempo, las organizaciones se refieren a sus existencias como tiendas, provisiones, arsenales, tenencias, reservas, materiales acumulados, bancos o una serie de otros nombres y para añadir a la confusión, algunos grupos dan interpretaciones ligeramente diferentes a las condiciones. Los contables, por ejemplo, ven "inventario" como la cantidad de dinero vinculado en las existencias, en lugar de las propias existencias, o podría ser el valor total de los activos de una organización. Para financiar a las personas, las "acciones" son una forma de obtener capital, en el sentido de "acciones y participaciones", y no tienen nada que ver con las tiendas de materiales. Por lo general, estas diferencias son bastante obvias y causan pocos problemas, pero a veces hay que tener un poco más de cuidado (Waters, 2003).

La gestión de inventarios la podemos definir como un enfoque para realizar un seguimiento del flujo de inventario. Empieza desde la adquisición de bienes y su almacenamiento y continúa hasta la salida de la materia prima o stock para llegar a las unidades de fabricación o al mercado, respectivamente. El proceso se puede realizar manualmente o mediante un sistema automatizado especial.

Cuando la mercancía llega a las instalaciones, la gestión de inventario asegura la recepción, recuento, clasificación, disposición, almacenamiento y mantenimiento de estos artículos, es decir, stock, materia prima, componentes, herramientas, etc., de manera eficiente.

Para ver cómo funciona todo este sistema, primero debemos comprender el flujo de inventario en una organización. las mercancías que se almacenan en el almacén se pueden utilizar de las dos formas siguientes:

- a) Distribución directa en el mercado, es decir, a mayoristas, distribuidores, minoristas o cliente; o
- b) Enviado a las unidades de producción para la fabricación de productos terminados.

Hay muchas técnicas de gestión de inventario disponibles para que las organizaciones elijan. Algunos de los más comunes son EOQ (cantidad económica de pedidos), análisis ABC, gestión justo a tiempo, modelo EQR, análisis VED, LIFO (último en entrar, último en salir) y FIFO (primero en entrar, primero en salir).

Todos los conceptos vistos con anterioridad, sirven para entender la importancia de los inventarios, y principalmente su gestión, así como de donde surge la necesidad de controlarlos, ya que una mala praxis provocaría pérdidas en la liquidez de la empresa, a su vez vemos que la correcta metodología de gestión empleada puede producir grandes ganancias a estas, en los posteriores capítulos se hará énfasis a las posibles soluciones y se verá si dichas dan resultados positivos en la empresa de estudio.

Objetivos de la gestión de inventarios

La gestión de inventario se realiza para simplificar las actividades operativas. Algunos de los principales objetivos por los que se lleva a cabo son los siguientes:

- **Prevención de existencias muertas o percederas:** con un nivel de inventario óptimo, las posibilidades de desperdicio en forma de deterioro de mercancías o existencias muertas.
- **Optimización del costo de almacenamiento:** reduce las posibilidades de mantener un stock excesivo, incluso los requisitos están predeterminados, lo que finalmente reduce los costos de almacenamiento innecesarios.
- **Mantenimiento de existencias suficientes:** ahora, el departamento de producción no debe preocuparse por la escasez de materia prima o bienes debido a su suministro constante.
- **Mejora del flujo de caja:** el inventario tiene un impacto significativo en el flujo de caja de la empresa. Con una gestión de inventario eficaz, la organización puede garantizar suficiente efectivo líquido para mejorar su eficiencia operativa.
- **Reducción del valor de costo de los inventarios:** cuando hay una compra constante de bienes o existencias, la organización puede solicitar descuentos y otros beneficios para disminuir el precio de compra.
-

Tipos de gestión de inventario

Al instalar un sistema de gestión de inventario, la organización debe considerar los diversos aspectos como el costo, el presupuesto, la utilidad y la accesibilidad. Sin embargo, se puede clasificar en los siguientes tipos:

a) Gestión de inventario de códigos de barras

El sistema de código de barras es su versión automatizada y simplificada. La gerencia puede averiguar el stock restante con solo un clic en un dispositivo informático. Los códigos de barras escaneados permiten que el software lleve un registro de todas las compras y el flujo de inventario.

b) Gestión continua de inventarios

Vincula el código de barras y la identificación por radiofrecuencia con el sistema de inventario de contabilidad, el inventario recibido y los sistemas de punto de venta junto con el sistema de producción, para rastrear la ruta del movimiento del inventario. Es principalmente beneficioso para fines contables. Esto también se denomina gestión de inventario permanente.

c) Gestión periódica de inventarios

Es un proceso manual, que se utiliza para determinar el valor del inventario de cierre, para registrarlo en el libro mayor al final de un año financiero. Dependiendo de la necesidad organizativa, también se puede analizar trimestralmente. Sin embargo, es una forma que requiere mucho tiempo, ya que el inventario debe contarse físicamente.

d) Proceso de gestión de inventario

Dado que es un proceso de identificación y resolución de obstáculos relacionados con el inventario. A continuación, se muestra el método paso a paso para mejorar el sistema de gestión de inventario de la organización:

Paso 1: Determinar las lagunas

El paso más importante es evaluar el requisito de inventario y el stock real de las mercancías. Además, deben determinarse las razones de esta brecha entre la demanda y el inventario.

Paso 2: análisis de la demanda del consumidor y los indicadores de gasto

El pronóstico de la demanda del mercado tiene la misma importancia. Esto se debe a que ayuda a la organización a estimar la cantidad de producción, lo que finalmente conduce al mantenimiento de un inventario adecuado.

Paso 3: evaluar el costo involucrado

Su implementación implica diferentes tipos de gastos como almacenamiento, mantenimiento, transporte, descuentos por volumen y costos de la cadena de suministro. Cada uno de estos debe analizarse bien.

Paso 4: identificación del alcance de la automatización de procesos

No todas las organizaciones pueden automatizar por completo el proceso de gestión de inventario. Sin embargo, la dirección puede reconocer aquellas áreas particulares donde existen posibilidades de automatización.

Paso 5: Inspección de las prácticas y el desempeño del proveedor

El siguiente paso es conocer las prácticas de gestión de inventario de los proveedores, ya que esta estrategia no se puede implementar únicamente. Si el proveedor se resiste al cambio y tiende a seguir los medios tradicionales, la organización debe buscar proveedores alternativos.

Paso 6: Clasificación de inventarios en diferentes categorías

Los productos deben separarse en varias categorías según el tipo de producto, la clase de cliente, el costo de mantenimiento o el margen de beneficio.

Paso 7: Establecer objetivos para cada categoría de inventario

Para administrar y rastrear de manera eficiente el desempeño de la técnica aplicada para cada categoría, es esencial establecer metas individuales. No solo proporciona una base para la evaluación comparativa, sino que también identifica los problemas y cuestiones que se enfrentan en cada una de estas categorías.

Paso 8: Priorizar las áreas de mejora

Ahora que conocemos los problemas, el siguiente paso consiste en averiguar la densidad de cada tema y su impacto. Las inquietudes que pueden resolverse de inmediato deben abordarse primero. Y luego, se deben considerar los que son complejos y requieren restauración.

Paso 9: recibir consejos u opiniones de expertos

Diseñar un sistema de gestión de inventarios adecuado es tarea del personal especializado en el campo. Por lo tanto, en esta etapa, la organización necesita

contratar consultores o expertos para recibir asesoramiento y opinión sobre la tecnología actual y la solución de problemas dentro del presupuesto deseado.

Paso 10: Enmarcar una política de gestión de inventario adecuada

El último paso es implementar una estrategia de gestión de inventario satisfactoria para el cambio deseado. Esta mejora debe incorporarse como una política de gestión de inventario para hacer frente a los cambios en la demanda y agregar valor positivo a la experiencia del cliente.

Importancia de la gestión de inventarios

La tecnología en evolución y las preferencias cambiantes de los consumidores han planteado significativamente la necesidad de un sistema de gestión de inventario sólido. A continuación, se presentan algunas de las razones más importantes por las que se considera beneficioso para todas las entidades comerciales:

Habilita la planificación de recursos empresariales (ERP)

El software ERP se adapta y vincula las diferentes operaciones comerciales. Estos son la adquisición de inventario, el almacenamiento, la producción, los recursos humanos, las finanzas, el marketing y las ventas entre sí. En este proceso, la gestión de inventarios contribuye con su parte de proporcionar los datos necesarios.

Gestión adecuada del almacén

El sistema de código de barras, las técnicas LIFO y FIFO proporcionan una imagen clara del inventario pasado y presente disponible con la empresa para optimizar las funciones de almacenamiento.

Valoración de inventario eficiente

Proporciona una evaluación adecuada de los diferentes tipos de inventario, es decir, existencias disponibles, existencias de apertura y cierre, materia prima, productos terminados, etc. Estos datos también se utilizan para preparar la hoja de costos.

Apoya la gestión de la cadena de suministro

Al ser un segmento de la gestión de la cadena de suministro, es responsable de agilizar todas las operaciones de almacenamiento y el flujo de materia prima o stock.

Gestiona las operaciones de ventas

Las ventas, como sabemos, es un proceso continuo que depende de la producción de bienes o servicios. Si hay una gestión de inventario ineficiente en la organización, pueden surgir las posibilidades de que no se disponga de materia prima para la fabricación.

Desafíos enfrentados en la gestión de inventarios

La gestión de inventarios se ha convertido en una parte inevitable de entidades comerciales importantes. Además, muchas organizaciones pequeñas han

adoptado el concepto para realizar un seguimiento de sus existencias y materias primas.

Pero mientras prácticamente lo implementan, las empresas tienen que lidiar con las siguientes limitaciones:

- **Falta de conocimiento:** El personal de los departamentos de recepción y almacenamiento puede carecer de la experiencia necesaria y del conocimiento adecuado para separar los productos regulares y de temporada de todo el stock.
- **Carteras de productos en expansión:** la demanda y los requisitos de los clientes para una amplia gama de productos han aumentado enormemente el tamaño del inventario, lo que dificulta su gestión manual.
- **Complejidad de la cadena de suministro:** la organización, a veces, no realiza un seguimiento de las existencias o los bienes durante el proceso de la cadena de suministro. Además, no es necesario que los socios comerciales también mantengan un sistema de gestión de inventario, creando obstáculos (Prachi, 2019).

La gestión de inventarios es la administración respecto al ingreso y salida de insumos, productos terminados o semiterminados, bienes auxiliares y herramientas que posee una empresa. Este tipo de gestión es parte de la contabilidad de costos, siendo fundamental para optimizar las operaciones de la compañía (Westreicher, 2019).

Tipos y modelos de inventarios

Principalmente nos ayudan a entender la problemática de la gestión. Los modelos de gestión de inventarios dan mejoría a la liquidez de la empresa manteniendo el promedio perfecto de inventario y al mismo tiempo disminuyen los costos. El objetivo de la gestión de inventario, conocido también como control de inventario, es maximizar el beneficio de su inventario con una medida mínima de la empresa. Se tiene que asegurar obtener suficientes existencias para que los clientes este satisfechos, pero sin despilfarrar dinero, pidiendo productos que muy posiblemente no se vendan.

La gestión de inventario se puede considerar como un enfoque sistemático para obtener, almacenar y vender inventario, tanto materias primas (componentes) como productos terminados (productos). Podemos decir entonces que comercialmente la gestión de inventario significa el stock correcto o adecuado, en los niveles correctos, en el lugar correcto, en el momento correcto y al costo y precio correctos. Las existencias pueden mantenerse "en casa", lo que significa en las proximidades o cerca para un uso seguro; o podría guardarse en un almacén o lugar de dispersión retirado durante algún tiempo más tarde. Excepto en el caso de las empresas que utilizan estrategias en el último momento, por lo general, la expresión "existencias" infiere una cantidad almacenada de mercancías que supera lo que se requiere para que la empresa funcione en el momento actual.

Su importancia está en la exactitud que brindan. Se puede hallar qué artículos se están vendiendo y cuáles no, qué cosas necesita tener disponibles y explícitamente qué cantidad se requiere. Además, cuando todo esto se conoce, se

pueden reducir los costos operativos, reducir los gastos de almacenamiento y reservar el efectivo de su empresa.

Los diferentes modelos de gestión de inventarios

Podemos conocer como los más referenciales a la Cantidad de orden económica (EOQ), Cantidad de producción de inventario y Análisis ABC.

Cada uno de ellos tiene una forma distinta de tratar de ayudarlo para saber cuántas existencias debe tener disponible. Lo que le convenga depende de lo que necesite su empresa.

A) Cantidad de orden económica (EOQ)

Los mejores vendedores y operadores minoristas se inspiran por la razón prudente de evitar los desabastecimientos. El manejo de metodologías determinísticas de la gestión de inventarios, como el modelo de cantidad de pedido económico (EOQ), ayudan a determinar una cantidad de pedido ideal que el límite de los gastos de inventario (esto hace que se mantenga alejado de la parte más temida del comercio en cuestión). El EOQ es una fórmula que halla la cantidad más adecuada de cosas que una empresa debe solicitar para limitar los costos y aumentar la estima al recargar existencias.

$EOQ = 2DS / C$, donde:

D = demanda anual, C = costo de transporte; S = Costo de pedido

En cualquier caso, el modelo EOQ espera una solicitud (coherente) de un artículo y solicita la accesibilidad de las cosas para reabastecerse. No representa

fluctuaciones ocasionales o económicas. Espera gastos fijos de unidades de inventario, cobros de solicitud y cargos de tenencia. No se permiten desabastecimientos.

Este modelo de inventario requiere una verificación ininterrumpida de los niveles de inventario. La viabilidad del modelo EOQ esencial generalmente está restringida por la presunción de un negocio de un solo artículo, y la receta no permite la comunicación entre artículos. Además, EOQ acepta un horizonte de organización ilimitado y que no hay restricciones en la disponibilidad de capital.

B) Cantidad de producción de inventario

También llamado Cantidad de producción económica, o EPQ, esta nos da a conocer la cantidad de ítems o productos que su empresa tiene que organizar en un grupo aislado, con la finalidad de restar gastos por concepto de almacenamiento y los costos de disposición. El proveedor debe transmitir su petición en partes, a su negocio, en lugar de en un artículo completo.

Este modelo es un aumento del modelo EOQ. La distinción entre los dos modelos es que el modelo EOQ espera que los proveedores transmitan el stock completo a su cliente o empresa.

En breve se aborda cómo hallar la cantidad de producción de inventario:

$2KDh$ (1 x), donde:

K = Costos de instalación (pedido), D = Tasa de demanda

h = Costo de mantenimiento anual por producto

$P =$ Tasa de producción anual

$$x = D / P$$

Este modelo podría ser la mejor opción si:

- La empresa le pedirá el inventario de los proveedores por partes en lugar de una petición completa, por ejemplo, para una organización automotriz.
- El interés por los productos no presenta variación durante varios períodos de tiempo.

C) Análisis ABC

Cuanto más efectivo le presente el inventario explícito, tendrá más significado para su análisis. El análisis ABC maneja su inventario rigiéndose por los grados de importancia. Al darse cuenta de qué stock es el principal, se entiende dónde debe concentrarse. Para ser mejor, el análisis ABC se emplea comúnmente con otros modelos de gestión de inventario, como la técnica Just in Time (JIT).

Las existencias se clasifican en grupos A, B o C. Entonces, ¿cómo determino en que clase pongo el inventario? Depende de la directriz 80/20, también llamada Principio de Pareto:

Categoría A: En esta categoría se obtiene la más grande cantidad de efectivo y solamente es una cantidad pequeña de sus existencias totales. Conforma solo el 20% de sus acciones, sin embargo, obtiene el 70% de los ingresos completos. Las acciones de Categoría A reciben la mayor estima y tienen rigurosos controles de solicitud establecidos.

Categoría B: con diferencia de lo visto en la categoría A, estas acciones de B no son principalmente para que su negocio dure en el tiempo, pero en realidad es de suma importancia. Es el 30% de sus acciones con un 25% de ingresos.

Categoría C: El inventario perteneciente a la clasificación o Categoría C es el 50% de sus productos con un 5% de ingresos. Esto no genera tanto beneficio como los productos de categoría A y B, pero de todas maneras se puede decir que es estable. La gestión de inventario es muy accesible de pagar, ya que se considera solo una cantidad modesta.

En el caso de que su organización ofrezca administraciones o artículos que cambien significativamente en costo, por ejemplo, una organización organizadora, este será un modelo viable para usted.

Un modelo genuino es Amazon, todos sus artículos tienen una variedad muy grande en sus costos. Solo muy poco inventario exclusivo se encuentra disponible. Esto obviamente repercutiría produciendo costos de mantenimiento demasiado altos, lo que haría muy difícil la obtención de ingresos. Por lo tanto, en igualdad de condiciones, piden hechos en función de su reglamentación de su clasificación ABC.

El inconveniente de este tipo de modelos de gestión de inventario es que es necesario clasificar el stock correcto con precisión con el objetivo de que funcione. De lo contrario, considerará todos sus modelos de gestión de inventario en un artículo que no le ofrece la mayor cantidad de efectivo.

Otros modelos de gestión de inventarios

Sistema de cantidad fija de pedido

El sistema de cantidad de pedido fijo es un modelo de inventario, donde se genera una alerta de inmediato cuando el nivel de inventario cae por debajo de una cantidad fija y se generan nuevos pedidos para renovar el inventario a un nivel ideal dependiendo del interés. Donde se solicita el inventario para recargar se denomina Punto de pedido. La cantidad de inventario en el punto de reorden se denomina Nivel de reorden y la cantidad de nuevo inventario arreglado se menciona como Cantidad de pedido.

Demanda promedio (DA_v): Es el número normal de demandas de solicitud realizadas cada día.

Tiempo de entrega promedio (TL): el tiempo necesario para fabricar la mercancía o el artículo.

Demanda de tiempo de entrega promedio (DL): número promedio de solicitudes mencionadas durante el tiempo de entrega.

Demanda de tiempo de entrega promedio (DL) = Demanda promedio (DA_v) X Tiempo de entrega promedio (TL)

Stock de seguridad (S): Es el stock adicional que se mantiene constantemente para aliviar cualquier peligro futuro que surja debido a desabastecimientos en vista del retroceso de materiales crudos o suministro, avería en la máquina o planta, contratiempos, cataclismo regular o calamidad, huelga o cualquier emergencia que pueda ralentizar el proceso productivo. La cantidad de existencias de seguridad se determina periódicamente mediante la disección de

información verificable y se establece en un nivel mejorado al evaluar con cautela el gasto actual de existencias y las desgracias que podrían producirse debido a peligros futuros.

Nivel de reorden (RL): El nivel de reorden es el nivel de existencias, en el que se activa una alerta rápidamente para renovar esos modelos específicos de gestión de inventario. Se caracteriza el nivel de reorden, teniendo en cuenta el stock de seguridad para mantenerse alejado de cualquier desabastecimiento y la demanda de tiempo de entrega promedio sobre la base de que incluso después de aumentar la precaución, se necesitaría un ciclo de interacción completo (tiempo de entrega) hasta los nuevos inventarios. aparece para recargar el inventario actual.

Nivel de pedido (RL) = Stock de seguridad (S) + Demanda de tiempo de entrega promedio (DL)

Cantidad de pedido (O): La cantidad de pedido es la Demanda (demandas de pedido) que debe transmitirse al cliente.

Nivel mínimo: En cualquier caso, las existencias de seguridad deben mantenerse constantemente al día para evitar futuros desabastecimientos de acuerdo con las leyes estándar de administración de existencias.

Nivel mínimo (LMin) = Stock de seguridad (S)

Nivel máximo: El nivel máximo que se puede mantener en stock es el stock de seguridad y la demanda (la cantidad pedida).

Nivel máximo (LMax) = Stock de seguridad (S) + Cantidad de pedido (O)

Sistema de período de pedido fijo

El Sistema de Período de Reorden Fijo es un Modelo de Inventario de administración de inventarios, donde se genera una alerta después de cada período de tiempo fijo y se elevan los pedidos para reactivar el stock a un nivel ideal para proteger el interés. Para esta situación, la recarga del inventario es una interacción ininterrumpida que se realiza después de cada período de tiempo fijo.

Intervalos regulares (R): El intervalo regular es el lapso de tiempo fijo hacia el final del cual se evaluarían los inventarios y se generarían pedidos para renovar el inventario.

Inventario disponible (It): El inventario disponible es el nivel de inventario medido en un momento dado.

Nivel Máximo (M): Es el nivel máximo de inventario permitido de acuerdo con las pautas de producción. El nivel máximo se determina desglosando la información histórica.

Cantidad de pedido: en este sistema, el inventario se audita a intervalos regulares (R), el inventario disponible (It) se anota en el momento de la encuesta y el monto de la solicitud se coloca por una cantidad de $(M) - (It)$.

$$\text{Cantidad de pedido (O)} = (M) - (It)$$

Hay varias formas de administrar el inventario. Esto se debe en gran parte a los diferentes modelos comerciales con diferentes tipos de modelos de gestión de inventario y tipos de bienes y servicios que se venden en todo el mundo. No hay dos empresas que sean en general algo similar, por lo que necesitan descubrir

arreglos que se adapten a sus necesidades particulares. Dado que cada empresa tiene una ubicación, infraestructura y distribución logística únicas; Puede ser difícil encontrar algunos modelos de administración de inventario con los que alinear sus procesos comerciales.

Los modelos de gestión de inventario son métodos para optimizar el flujo de mercancías dentro y fuera de una organización. Cada negocio es especial, por lo que deben adaptarse a la forma en que abordan la administración de sus acciones. Deberían plantearse una serie de consultas y luego elegir el arreglo de existencias adecuado que mejor se adapte a sus necesidades (Managenest, 2021).

La gestión empresarial a través de los inventarios es necesaria para mantener un control fiel de la situación de la empresa, conociendo los diferentes productos que tenemos a la venta y variando así las necesidades de producción que posee la empresa. Dependiendo de las cosas que queramos contabilizar en los inventarios encontramos una gran variedad de tipos de inventarios, los cuales poseen diferentes objetivos concretos (Caurin, 2017).

Tabla 3. Tipos de inventarios

Según el momento	Según la periodicidad	Según la forma	Según la función	Según la logística	Otros tipos
Inventario inicial	Inventario intermitente	Inventario de materias primas	Inventario en tránsito	Inventario de existencias para especulación	Inventario físico
Inventario final	Inventario perpetuo	Inventario de productos en fabricación	Inventario de ciclo	Inventario de existencias obsoletas	Inventario mínimo
		Inventario de productos terminados	Inventario de seguridad	Inventario en ductos	Inventario máximo
		Inventario de suministros de fábrica	Inventario de previsión	Inventario de existencias de seguridad	Inventario disponible
		Inventario de mercancías	Inventario de desacoplamiento	Inventario de existencias naturaleza regular	Inventario en línea

Fuente: Caurin, 2017

Nota: En función de los diferentes parámetros que se utilizan, podemos encontrar diferentes clases de inventarios. Tomada de (Caurin, 2017).

Como se aprecia en los párrafos anteriores, podemos decir que los tipos y modelos de inventarios ayudaran a prevenir a la empresa para que realicen movimientos adecuados, en el momento de hacer inversiones en ciertos productos de mayor o menor demanda, a su vez guardara un orden estricto en su manejo y de esta manera, su influencia será beneficiosa

1.8.2. Liquidez

La liquidez financiera se refiere a la facilidad con la que los activos se pueden convertir en efectivo. Los activos como las acciones y los bonos son muy líquidos, ya que se pueden convertir en efectivo en unos días. Sin embargo, los grandes activos, como propiedades, planta y equipo, no se convierten tan fácilmente en efectivo. Por ejemplo, su cuenta corriente es líquida, pero si era dueño de un terreno y necesitaba venderlo, puede llevar semanas o meses liquidarlo, haciéndolo menos líquido (Mueller, 2021).

Las empresas necesitan dinero en efectivo para mantenerse a flote. Incluso con ventas saludables, si su empresa no tiene efectivo para operar, tendrá dificultades para tener éxito. Pero observar la situación de caja de su empresa es más complicado que simplemente echar un vistazo a su cuenta bancaria. La liquidez es una medida que utilizan las empresas para examinar su capacidad para cubrir obligaciones financieras a corto plazo. Es una medida de la capacidad de su empresa para convertir activos, o cualquier cosa que su empresa posea con valor financiero, en efectivo. Los activos líquidos se pueden convertir en moneda rápida y fácilmente. Una liquidez saludable ayudará a su empresa a superar los desafíos financieros, obtener préstamos y planificar su futuro financiero (Beaver, 2020).

De los párrafos anteriores podemos deducir que la liquidez, es un indicador extremadamente importante al medir la rentabilidad de la empresa, esta hace que las empresas sepan distribuir bien la rentabilidad a corto, mediano y largo plazo, así también es necesaria para saber cuándo convertir el capital que se posee en un activo que cubra necesidades a corto plazo, la inversión n debe estar estancada.

Importancia de la liquidez

Una empresa necesita libertad de acción financiera. Esto significa que debe poder pagar sus facturas. Si no puede pagar, está insolvente, también llamado en quiebra. Para evitar este estado, que a menudo significa el fin de una empresa, y seguir siendo solvente para pagar sus facturas, los fondos líquidos son una necesidad.

Incluso si crece económicamente, las empresas solventes están en peligro. Puede ser que sus clientes siempre paguen sus facturas. Pero es un hecho que algunas personas esperan hasta el último momento para hacerlo, hasta la fecha de vencimiento. Cualquiera que no tenga el lujo de retrasar sus propios pagos, pero se vea obligado a pagar de inmediato, tendrá un problema de liquidez si los fondos disponibles son insuficientes (Finiata, 2021).

También se puede decir que la liquidez se refiere a la capacidad de convertir sus activos, como inversiones, cuentas por cobrar e inventario, en efectivo.

Los activos de baja liquidez pueden ser difíciles de vender por sus valores reales cuando se enfrenta a la presión de una escasez de inventario antes de las vacaciones. Se tienen las siguientes tres razones por las que tener liquidez es importante para toda empresa

Razón 1: financiación y crédito

Quizás se haga la pregunta: "¿Mi índice de liquidez es realmente tan importante para mi pequeña empresa?" Definitivamente lo es si quieres pedir dinero prestado. El índice de liquidez de una pequeña empresa les dice a los

posibles acreedores e inversores que su empresa es fuerte, estable y, lo que es más importante, tiene suficientes activos almacenados para capear cualquier tormenta.

Muchos propietarios de pequeñas empresas consideran un préstamo de capital de trabajo de un prestamista en línea para ofrecer una solución provisional en los tiempos difíciles. Los préstamos y el financiamiento pueden permitir a las pequeñas empresas pagar a los acreedores, comprar inventario y cubrir la nómina durante los períodos fuera de temporada. Si bien algunos propietarios de pequeñas empresas pueden preocuparse por si obtener un préstamo es demasiado arriesgado, hay muchas formas de asegurarse de que pueda mantenerse al día con los pagos de su préstamo. Solo asegúrese de investigar con anticipación y nunca solicite un préstamo por más de lo que realmente necesita.

Para calcular el índice de liquidez de su pequeña empresa, divida sus activos por sus pasivos corrientes.

Razón 2: Se necesita una guía para tomar decisiones inteligentes

Monitorear regularmente el índice de liquidez de su empresa garantiza decisiones sólidas e informadas que aumentarán las ganancias de su empresa e impulsarán el crecimiento. Y por eso estamos aquí, ¿verdad?

¿Su empresa tiene demasiada liquidez? Considere expandir o mejorar su negocio, pero evite la tentación de gastar mucho dinero que no esté en línea con el plan estratégico de su negocio. La idea es evitar el efectivo inactivo que no se utiliza de manera eficiente.

Un índice de liquidez bajo indica que su empresa puede estar sufriendo financieramente y que su negocio está en el camino hacia el estrés económico. Las proporciones bajas ayudan a detectar problemas en el futuro, por lo que puede intervenir y liquidar algunos activos antes de que sea demasiado tarde. Un pago atrasado puede significar un buen historial crediticio de su empresa y la miopía puede perder obstáculos en el futuro.

No se limite a analizar las ratios actuales de su propio negocio; mire también las proporciones de su competidor. Al hacerlo y poner la vista en el futuro, podrá detectar oportunidades potenciales en el futuro económico de su empresa.

Razón 3: Se necesita liquidez en caso de emergencia

Joshua Kennon, director gerente de Kennon-Green & Co., aconsejó: "Recuerde una lección importante: al menos una parte de su patrimonio neto debe mantenerse en activos líquidos. Esa porción líquida tiene un trabajo principal, y ese trabajo es estar ahí cuando lo busques".

Una encuesta anual de 2016 de US Bank Small Business (mayo de 2016) reveló que el 31 por ciento de los propietarios de negocios todavía sienten que Estados Unidos está en una recesión, lo que hace que la liquidez de sus activos sea tan importante como lo era en 2008. Muchos planificadores financieros recomiendan al menos un mes o dos - si no seis meses - de efectivo disponible en caso de una emergencia.

Para aumentar la liquidez de su empresa, considere qué tiene su empresa que se vende rápidamente cuando hay poco efectivo. Las existencias liquidadas, las cuentas por cobrar cobradas, el inventario vendido y los suministros no

utilizados devueltos a los proveedores son formas de aumentar el efectivo. Tenga un plan a mano antes de que llegue la adversidad.

Tómese el tiempo para tomar decisiones informadas sobre los gastos y los préstamos de su empresa al monitorear cuidadosamente la liquidez en su negocio. Conozca sus ratios y busque una variedad de prospectos que generen efectivo. Considere el financiamiento cuando sea necesario; una planificación cuidadosa conduce al crecimiento y las ganancias de la empresa (Equipo ZenBusiness, 2021)

Como se ve en los anteriores párrafos, la liquidez de una empresa cualquiera, mide su capacidad para solventar problemas financieros en cualquier periodo de tiempo, ante esto la gestión de inventarios cumple un papel de vital importancia, mejorando así de manera muy significativa la liquidez.

Tipos de liquidez

La liquidez en las finanzas se refiere al nivel de facilidad con el que puede vender un activo, interés o valor sin afectar su precio. Alta liquidez significa que un activo se puede convertir fácilmente en efectivo por el valor esperado o precio de mercado. La baja liquidez significa que los mercados tienen pocas oportunidades para comprar y vender, y los activos se vuelven difíciles de negociar. La liquidez de un activo también puede referirse a la rapidez con la que se puede convertir en efectivo porque el efectivo es el activo más líquido de todos. Puede calcular la posición de liquidez de una empresa o persona a través del análisis de coeficientes, que compara los activos de una entidad con sus pasivos. Una entidad

es solvente si sus activos totales son más altos que sus pasivos, lo que significa que puede pagar sus deudas y aún tener capital de trabajo sobrante.

A continuación, se ofrece una breve descripción de tres tipos de liquidez.

- a) **Liquidez de los activos:** Se interpreta como la facilidad que tiene un activo para convertirse en efectivo, en este caso cuando se compra o vende. El efectivo es el activo de mayor liquidez porque se puede negociar fácil y rápidamente sin ningún efecto sobre su valor de mercado. Las acciones y los bonos también se consideran activos de alta liquidez, aunque su liquidez puede variar según la popularidad y confiabilidad de la acción. Ejemplos de activos ilíquidos incluyen bienes raíces y obras de arte, ya que, aunque son muy apreciados, pueden ser más difíciles de vender y su precio fluctúa con el mercado.
- b) **Liquidez del mercado:** La liquidez del mercado se refiere a las condiciones de un mercado en el que se puede comprar o vender un activo. Si las condiciones del mercado respaldan un gran número de compradores y vendedores, el mercado tiene una alta liquidez porque es más fácil comprar o vender su activo al precio que desee. Los mercados ilíquidos son mercados financieros en los que hay menos compradores o vendedores, por ejemplo, el mercado de artículos de colección raros, lo que dificulta la venta de activos al precio deseado. Durante los períodos de crisis financiera, los mercados de valores pierden liquidez.
- c) **Liquidez contable:** Es el poder que tiene una empresa para solventar sus obligaciones financieras como valores negociables, efectivo, inventario y cuentas por cobrar. Los inversores que miran las acciones de una empresa a

menudo consideran la liquidez contable de la empresa, porque esto puede transmitir el estado de salud financiera de una empresa.

Calcular la liquidez

El análisis de razones es una serie de ecuaciones que calculan la solvencia de una empresa o individuo comparando sus activos con sus pasivos. A continuación, se ofrece una breve descripción de tres tipos de ratios de liquidez

1. Razón corriente: Calcular la razón corriente de una empresa o individuo es la forma más simple y común de medir la liquidez. La razón corriente mira los activos corrientes totales de una empresa (activos en efectivo y otros) frente a sus pasivos corrientes totales, como obligaciones de deuda. La ecuación para el coeficiente circulante es: $\text{coeficiente circulante} = \text{activo circulante} / \text{pasivo circulante}$.
2. Razón rápida: La razón rápida tiene en cuenta activos de mayor liquidez que la razón corriente. El índice rápido considera el efectivo y los equivalentes de efectivo de una empresa, las inversiones a corto plazo y las cuentas por pagar contra sus pasivos corrientes. A continuación, se explica cómo calcular la proporción rápida de una parte: $\text{Proporción rápida} = (\text{efectivo y equivalentes de efectivo, cuentas por pagar, inversiones a corto plazo}) / \text{pasivo corriente}$. El índice de prueba ácida es una variación del índice rápido, restando los inventarios y los costos pagados por adelantado de los activos corrientes. A continuación, se explica cómo calcular el índice de prueba ácida: $\text{Índice de prueba ácida} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventarios} - \text{Costos prepagos}) / \text{Pasivo corriente}$.

3. Índice de efectivo: el índice de efectivo es el medio más estricto de medir la liquidez de una empresa porque solo representa los activos de mayor liquidez, que son efectivo y acciones líquidas. A continuación, se explica cómo calcular el coeficiente de efectivo: $\text{coeficiente de efectivo} = (\text{efectivo y equivalentes de efectivo, inversiones a corto plazo}) / \text{pasivo corriente}$ (MasterClass, 2021) .

Otro autor menciona que la liquidez se puede clasificar en:

- **Liquidez considerando un largo plazo:** se trata de los activos que, aunque se vendan rápidamente, de todas maneras, se podrían generar pérdidas, o sea las ganancias están en duda. Acá podemos encontrar los inmuebles.
- **Liquidez considerando un mediano plazo:** Se refiere a los activos que pueden transformarse en efectivo en un tiempo estimado de 1 a 4 meses. Acá podemos encontrar bonos con posibilidades de venta muy rápida, fondos de inversión, certificados financieros, y muchos más.
- **Liquidez considerando un plazo inmediato:** Hace alusión a los activos que simbolizan dinero inmediato, en esta categoría podríamos considerar el efectivo, depósitos bancarios, etc.
- **Liquidez adelantada:** Esta liquidez es una ayuda externa a la empresa, así podríamos mencionar, adelantos de tarjetas de crédito o préstamos.

Cálculo del índice de liquidez

Podemos decir que la liquidez se rige por 3 razones o indicadores y que con estas se puede realizar su cálculo, estas se mencionan a continuación:

- a) **La razón corriente:** Se refiere a la determinación de cuántos activos posee la empresa para solventar el total de los pasivos considerando un corto periodo de tiempo. La fórmula es la que sigue:
- **Razón corriente** = Activo corriente / Pasivo corriente
 - Mientras más grande el resultado, mas es la capacidad de la empresa para poder solventar sus deudas, el resultado óptimo es $3/2=1.5$.
- b) **El capital de trabajo:** Se refiere al total de activos con los que cuenta la empresa luego de pagar el total de sus pasivos en un periodo de tiempo largo. La fórmula es la que sigue:
- **Capital de trabajo** = Activo corriente – Pasivo corriente
- c) **La prueba ácida:** Se refiere al efecto de la razón corriente, pero considerando la disminución de inventarios ya que comúnmente es el menos liquido de los activos corrientes. La fórmula es la que sigue:
- **Prueba ácida** = (Activo corriente – Inventarios) / Pasivo corriente
(Editorial Grudemi, 2019)

Como se apreció en todo lo anterior acerca de la liquidez, podemos afirmar en nuestro caso de estudio sobre la empresa elegida, que será de suma importancia el ser una de las variables de estudio, pudimos entender su repercusión, sus tipos, su manejo, su clasificación y que papel desempeña en la rentabilidad positiva de una empresa.

1.8.3. La empresa: Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C.

A) Descripción

Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C con nombre comercial RECOFYSAC es una empresa peruana, se fundó en 01 de mayo de 1987, con el Gerente Filamer Yrupailla, iniciando con el comercio y corte de madera pino y triplay, en el junio 25 del 2000 toma el mando hijo como Gerente General Américo Yrupailla Montes, en esos años empezaron a importar melamina convirtiéndose en uno de los mayoristas del cono norte, con 35 años de experiencia en la comercialización y servicio de corte de productos derivados de madera, actualmente cuenta con una amplia gama de melamina ofreciendo variedad de colores, con los mejores precios del mercado y ubicándonos estratégicamente en la zona del cono norte, uno de los primeros mayoristas del comercio de melamina.

Nuestros servicios están orientados a satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través de procesos eficientes y apoyarnos con tecnología de última generación, contamos con máquinas de corte computarizados.

Mantenemos el compromiso de preservar el medio ambiente, mediante el reciclaje de los residuos de la melamina que se convierte en mdf, trupan, aportar al crecimiento del país mediante los impuestos que la empresa paga, y aportar con puestos de trabajo de éxito y ofrecer mayores beneficios a nuestros colaboradores.

B) Razón social

RAZON SOCIAL: REPRESENTACIONES COMERCIALES FILAMER YRUPAILLA S.A.C.

RUC: 20101359582

NOMBRE COMERCIAL: RECOFYSAC

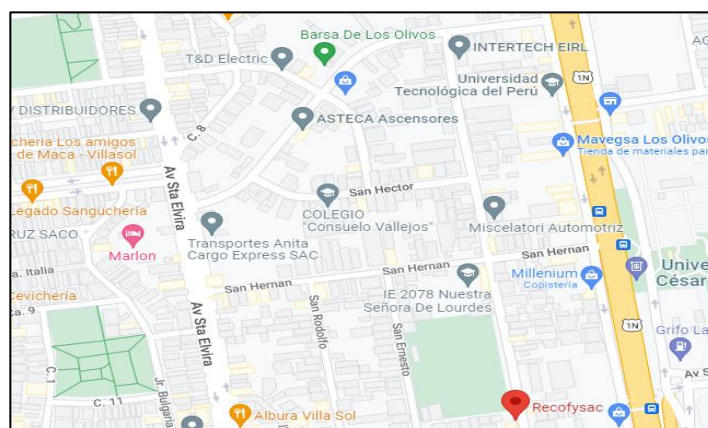
Figura 1. Frontis de la empresa



Fuente: Captura propia, 2021.

DOMICILIO FISCAL: Jr. SAN LINO N° 6363 URB. SANTA LUISA DISTRITO LOS OLIVOS – LIMA

Figura 2. Ubicación de la empresa



Fuente: Captura propia, Google maps, 2021.

C) Estructura organizacional

Figura 3. Estructura organizacional de la empresa



GERENTE GENERAL: AMERICO FILAMER YRUPAILLA MONTES

AREA DE FINANZAS: AMERICO FILAMER YRUPAILLA MORALES

ADMINISTRADOR: JUAN CARLOS TAGLE GUERRERO

TESORERA – CAJA: MILAGROS FLORES VASQUEZ

CONTABILIDAD: AGUSTIN MATTA DURAND

D) Misión y Visión

MISION

“Ser una Empresa rentable, generadora de bienestar y trabajo de calidad con alto nivel en tecnología para nuestros colaboradores, ofreciendo nuestros productos y servicios de corte óptimos de gran calidad, con precios competitivos, asesoría, entrega puntual, garantizando la satisfacción para con nuestros Clientes”.

VISION

“Seguir manteniéndonos en el mercado de comercio y servicio de corte de melamina, por la eficiencia de gestión e innovación, ética y responsabilidad, convirtiéndonos una empresa que sigue generando puestos de trabajo y contribuyendo al desarrollo de nuestro país mediante nuestros impuestos”.

E) Productos y/o servicios que ofrece

- LÁMINAS DECORATIVAS: COLORES VARIOS, PROVEEDOR PISOPAK

Figura 4. Productos de la empresa - láminas



- MELAMINAS: COLORES VARIOS.

Figura 5. Productos de la empresa - melaminas

	Medida	Espesor	Tipo		Medida	Espesor	Tipo
MAD.ME.001433	2.14 X 2.44	18 MM	MDP	MAD.ME.001490	2.14 X 2.44	18 MM	MDP
MAD.ME.001455	2.14 X 2.44	15 MM	MDP	MAD.ME.001560	2.14 X 2.44	15 MM	MDP
MAD.ME.001233	2.14 X 2.44	15 MM	ST	MAD.ME.001230	2.14 X 2.44	15 MM	ST
							
ROVERE KENDAL				SONOMA EICHE			
UDM PL				UDM PL			

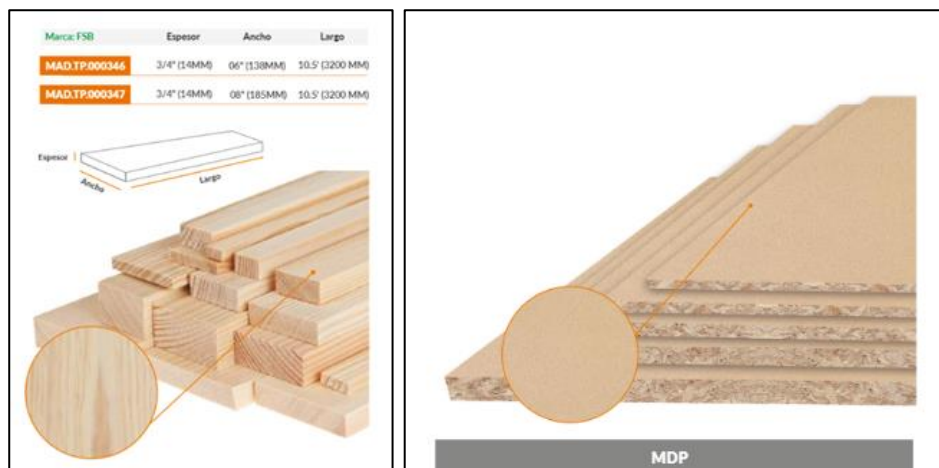
○ TAPACANTOS Y TAPITAS

Figura 6. Productos de la empresa - tapacantos



○ MADERA DE PINO, TRIPLAY y DERIVADOS

Figura 7. Productos de la empresa - madera



D) Resultados financieros.*Tabla 4. Estado de resultados de la empresa*

	31 de Diciembre 2020	31 de Diciembre 2019
Ventas Netas de Mercaderías	1,666,074	1,945,791
Costo de ventas	-1,583,532	-1,848,894
Utilidad Bruta	82,542	96,897
<u>Menos:</u> Costo Operativo		
Gastos de Ventas	-43,091	-331,876
Gastos Administrativos	-112,058	-163,396
Utilidad Operativa	-72,607	-398,375
Mas: Ingresos Financieros	0	469
Mas: Otros Ingresos	0	11,553
Menos: Gastos Financieros	-315,006	-377,171
Menos: Otros Gastos Diversos	0	-43,496
Utilidad antes de particip. E Impuestos	-387,613	-807,020
Distribución de la Utilidad		
Resultados antes del Impuesto	-387,613	-807,020
Mas Adiciones para determinar IR	0	0
Impuesto a la Renta	0	
Utilidad del Ejercicio (Perdida)	-387,613	-807,020

Tabla 5. Estado de situación financiera de la empresa

REPRESENTACIONES COMERCIALES FILAMER YRUPAILLA SAC									
BALANCE GENERAL									
Del 01 de enero al 31 de Diciembre 2020									
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)									
	31 de Diciembre 2020		31 de Diciembre 2019			31 de Diciembre 2020		31 de Diciembre 2019	
ACTIVO					PASIVO				
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
Caja y bancos	4,765	0.23%	2,521	0.05%	Sobregiros Bancarios	1,468	0.07%	1,143	0.02%
Cuentas por cobrar comerciales	0	0.00%	16,593	0.31%	Tributos por pagar	105,945	5.01%	116,139	2.16%
Servicios y Otros contratos por Anticipado	671,427	31.74%	1,047,594	19.52%	Cuentas por pagar comerciales- terc	2,350,949	111.15%	2,518,473	46.93%
Activo diferido	349,924	16.54%	251,366	4.68%	Obligaciones Financieras CP	2,468,790	116.72%	2,348,798	43.76%
Impuestos Pagados por Adelantado		0.00%		0.00%	Cuentas por pagar Diversas- tercero	447,638	21.16%	0	0.00%
Mercaderías	1,087,095	51.40%	4,048,827	75.44%	Remuneraciones y Participacion por	54,538	2.58%	37,167	0.69%
Cuentas por cobrar Diversas (terceras)	0	0.00%	0	0.00%					
Cuentas por cobrar Accionistas	0	0.00%	0	0.00%					
Total Activo Corriente	2,113,211	99.91%	5,366,901	100.00%	Total Pasivo Corriente	5,429,328	256.69%	5,021,720	93.57%
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE				
Servicios y Otros contratos por Anticipado					Obligaciones Financieras LP	3,684,489	174.20%	3,304,431	61.57%
Activo Diferido					Cuentas por pagar Diversas- terceros				
Activos Adquiridos por Arrendamiento Financiero									
Inmuebles, Maquinarias Y Equipos	161,035	7.61%	158,916	2.96%					
Deprecacion amortz. Acumulada	-159,137	-7.52%	-158,916	-2.96%	Total Pasivo no Corriente				
Total Activo no Corriente	1,898	0.09%	0	0.00%	TOTAL PASIVO	9,113,817	430.89%	8,326,151	155.14%
					PATRIMONIO NETO				
					Capital	3,105,239	146.81%	3,105,239	57.86%
					Capital Adicional	0	0.00%	0	0.00%
					Reservas	52,728	2.49%	52,728	0.98%
					Excedente de revaluacion		0.00%		0.00%
					Resultados Acumulados	-9,769,062	-461.87%	-5,310,197	-98.94%
					Utilidad del ejercicio	-387,613	-18.33%	-807,020	-15.04%
					Total Patrimonio	-6,998,708	-330.89%	-2,959,250	-55.14%
TOTAL ACTIVO	2,115,109	100.00%	5,366,901	100.00%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO N	2,115,109	100.00%	5,366,901	100.00%

1.9. Definición de términos básicos

1) Activo corriente: “Está constituido por las partidas que pueden realizarse fácilmente en el curso normal de los negocios y que rápidamente se pueden convertir en efectivo, ya sea en el estado en que están o transformándolas en otros productos” (Flores, 2013, p. 22).

2) Activo fijo: “Todos los valores que no sean del activo corriente, integran el activo fijo como sucede con los bienes raíces, los derechos y los bienes muebles que no están destinados para su venta y están destinadas para usarlo en forma permanente” (Flores, 2013, p. 25).

3) Apalancamiento: “Se deriva de la utilización de activos o fondos de costo fijo para acrecentar los rendimientos para los propietarios de la empresa” (Gitman, 2007, p. 438).

4) Costo de venta: “Costo de producción o adquisición de los bienes vendidos. La fórmula es: existencias inicial más compras menos existencia final” (Giraldo, 2018, p. 452).

5) Depreciación: “Termino contable que denota la disminución en el valor de un activo debido a (1) deterioro físico o desgaste natural; (2) desuso y (3) repentina declinación en el precio del mercado o del valor comercial” (Fernández, 2005, p.44).

6) Fuentes de financiamiento: “Son canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtiene los recursos necesarios para equilibrar las finanzas públicas” (Fernández, 2005, p. 66).

7) Gasto administrativo: “conjunto de erogaciones incurridas en la dirección

general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de fabricación o la de ventas, no incluye la deducción de los ingresos” (Fernández, 2005, p. 68).

8) Gasto financiero: “Gastos incurridos por la empresa en la obtención de recursos financieros y que están representados por los intereses y primas sobre pagares, letra de cambio, bonos, debentures, etc.” (Giraldo, 2018, p. 224).

9) Gasto de venta: “Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas” (Giraldo 2018, p. 224).

10) Inventario: “Los bienes y materiales que una compañía tiene para vender a un cliente en su forma terminada. Anteriormente llamadas en stock en el Reino Unido Consisten en materias primas, trabajo en proceso y mercadería terminada” (Ryland, 2010, p. 102).

11) Liquidez: “Es un concepto que se refiere a la posibilidad de que un activo pueda transformarse o convertirse en efectivo” (Puente, Viñan y Aguilar, 2017, p. 8).

12) Margen comercial: “Es el parámetro de gestión fundamental de las empresas comerciales, está determinado por la utilidad bruta determinada por la diferencia entre las ventas netas de mercaderías y el costo de venta” (Giraldo, 2018, p. 292).

13) Margen de utilidad: “Diferencia entre ingresos y gastos totales, incluyendo impuestos, expresadas en un porcentaje de los ingresos” (Fernández, 2005, p. 81).

14) Pasivo corriente: “Son obligaciones inmediatas que requieren menos de un año para cumplir con los compromisos pactados, así tenemos, los impuestos que se deben

al fisco, remuneraciones a pagar, las deudas a pagar a proveedores, etc.” (Zeballos, 2012, p. 202).

15) Patrimonio: “Representa la participación de los propietarios en el negocio, y resulta de restar, del total del activo, el pasivo con terceros. También se denomina capital contable o capital social y superávit” (Prieto, 2010, p. 26).

16) Solvencia: “Capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto, mediano y largo plazo. Se ha medido como la relación por diferencia, o cociente, entre el activo (lo que tiene) y el pasivo (lo que debe)” (Díaz, 2012, p. 64).

17) Rentabilidad: “La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuánto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. Es la relación entre los ingresos y los costos” (Córdoba, 2012, p. 15).

18) Utilidad: “Es la diferencia entre los ingresos y los costos totales (habrá pérdida cuando los costos superan a los ingresos)” (Giraldo, 2018, p. 412).

19) Utilidad bruta por ventas: “Es la diferencia que existe entre los ingresos de un ente económico y los costos de ventas en un periodo de tiempo determinado” (Jaramillo, 2019).

20) Utilidad neta: “Es el beneficio económico de la empresa, luego de restar de sus ingresos totales los gastos en los que incurrió para conseguirlos, las obligaciones con terceros y otras salidas del capital” (Jaramillo, 2019).

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

Esta investigación se cataloga como, que según Vara (2015) “La investigación empresarial casi siempre es **aplicada**, porque busca solucionar un problema concreto, práctico, de la realidad cotidiana de las empresas”. (p. 235).

El diseño adecuado a la investigación es **no experimental**, es decir es observacional, sin intervención, como indica Kaseng (2017) “cuando se trabaja con seres humanos puede haber un conjunto de características que no son manipulables, y si pudieran ser manipulables, existen factores éticos que lo hacen no recomendable”. (p. 204). Los datos recopilados para esta investigación son de diseño **transversal**, que como indica Kaseng (2017) “las investigaciones transversales investigan el objeto en un punto determinado del tiempo, del cual se toma la información que será utilizada en el estudio. Esta información puede referirse a uno o varios objetos de estudio”. (p. 205). Los datos fueron recopilados utilizando la encuesta como técnica.

2.2. Población y Muestra

2.2.1. Población

La población contempla a todos los trabajadores de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. vinculados a las áreas de contabilidad, tesorería y logística que suman un total de **26 personas**.

2.2.2. Muestra

Según Arias (2012) cuando es posible analizar a todos la población no es necesario calcular la muestra, por lo tanto, en esta investigación se analiza a los **26 trabajadores** de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. vinculados a las áreas de contabilidad, tesorería y logística.

2.3. Técnicas para la recolección de datos

Para la etapa de recolección de datos en la investigación se aplicó la técnica de la **encuesta**, que según Arias (2012) “se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema particular”. (p. 72).

2.4. Validez y confiabilidad de instrumentos

El instrumento utilizado en la investigación fue el **cuestionario**, que según Arias (2012) “el cuestionario es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se denomina cuestionario autoadministrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador”. (p. 74)

2.4.1. Validez de los instrumentos

“La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 200), para proceder a la verificación de la validez se optó con aplicar el

juicio de expertos, tres (03) docentes de la Facultad, que mediante sus informes contemplaron la validez del instrumento. (anexo 6).

2.4.2. Confiabilidad de los Instrumentos

El parámetro estadístico medir la confiabilidad del instrumento fue el análisis alfa, **alfa de Cronbach** cuyos resultados son aceptables a partir de 0.7 y valores cercanos a 1 indican elevados niveles de confiabilidad, pues “La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 200), los resultados del análisis alfa fueron:

Tabla 6. Análisis alfa de confiabilidad del cuestionario

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.798	24

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Se observa que el valor obtenido de confiabilidad a través de Alfa de Cronbach fue de 0.798 que indica que el cuestionario aplicado tiene una alta confiabilidad y que podrá explicar las variables estudiadas.

Este resultado general de confiabilidad para el cuestionario aplicado, se detalla para todos los ítems que componen el cuestionario en la siguiente tabla:

Tabla 7. Detalle del análisis de confiabilidad para todos los elementos del cuestionario

	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
P1. ¿El área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios?	,793
P2. ¿El nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa?	,783
P3. ¿La empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos?	,786
P4. ¿El personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén?	,797
P5. ¿En el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC?	,805
P6. ¿La distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa?	,785
P7. ¿La empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso?	,803
P8. ¿Considera que el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos?	,790
P9. ¿El control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático?	,795
P10. ¿Considera que los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia?	,801
P11. ¿La empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios?	,790
P12. ¿El personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios?	,777
P13. ¿El nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa?	,790
P14. ¿Históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general?	,772
P15. ¿El nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020?	,801
P16. ¿La empresa goza de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores?	,792
P17. ¿Considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa?	,797
P18. ¿El resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo?	,787

P19. ¿Considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa?	,775
P20. ¿Se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa?	,782
P21. ¿El efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa?	,791
P22. ¿El resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa?	,787
P23. ¿La capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general?	,804
P24. ¿El nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020?	,788

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

2.5. Procesamiento y análisis de datos

2.5.1. Procesamiento

Para realizar el procesamiento se ingresaron los datos de las encuestas realizadas a los trabajadores en el programa Ms Excel y en un paquete estadístico (“Paquete Estadístico para Ciencias Sociales” - SPSS v. 26), generando la base de datos, contemplando la operacionalización de las variables en estudio con los resultados de la escala ordinal de Likert con valores que oscilan de 1 a 5 en función al criterio del encuestado.

2.5.2. Análisis de Datos

Hernández, Fernández & Baptista (2014) exponen que “En la actualidad, el análisis cuantitativo de los datos se lleva a cabo por computadora u ordenador. Ya casi nadie lo hace de forma manual ni aplicando fórmulas, en especial si hay un volumen considerable de datos”. (p. 272). Por ello es pertinente afirmar que la investigación no fue la excepción y se utilizó el programa SPSS v.26 para el análisis descriptivo de las variables y los análisis inferenciales: el análisis de confiabilidad

del instrumento, el análisis de normalidad y la contrastación de las hipótesis, mediante el análisis de correlaciones bivariadas de Spearman:

Tabla 8. Valores del coeficiente de correlación de Spearman

“Valor r	Interpretación
-1	Función lineal inversa perfecta
-0.99 a -0.70	Correlación lineal inversa alta a muy alta
-0.69 a -0.40	Correlación lineal inversa moderada
-0.39 a -0.20	Correlación lineal inversa baja – leve
-0.19 a -0.10	Correlación lineal inversa insignificante
0	Ausencia de correlación lineal
+0.10 a 0.19	Correlación lineal directa insignificante
+0.20 a 0.39	Correlación lineal directa baja – leve
+0.40 a 0.69	Correlación lineal directa moderada
+0.70 a 0.99	Correlación lineal directa alta a muy alta
+1	Función lineal directa perfecta”

Fuente: Hernandez, Fernandez & Baptista (2014). (p. 305)

2.6. Aspectos éticos

En la presente investigación se tuvo en cuenta la ética desde el consentimiento informado a los participantes en la investigación, la garantía de su seguridad y anonimidad, sin ejercer presión o manipulación en el acopio de datos; respetando además los derechos de propiedad intelectual.

III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. Variable: Gestión de inventarios

Al analizar los datos obtenidos para la variable gestión de inventarios se tuvo que ordenar en la matriz de datos los valores de las respuestas que los participantes tuvieron a bien marcar en el formato de cuestionario, cuyos ítems estuvieron vinculados mediante la operacionalización de variables a la gestión de inventarios, estuvieron conformadas por 12 ítems que tuvieron respuestas cerradas, con la siguiente escala:

Tabla 9. Escala Likert para evaluar los ítems de gestión de inventarios

1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre

Fuente: Adaptación propia sobre la referencia de Hernández y otros (2014).

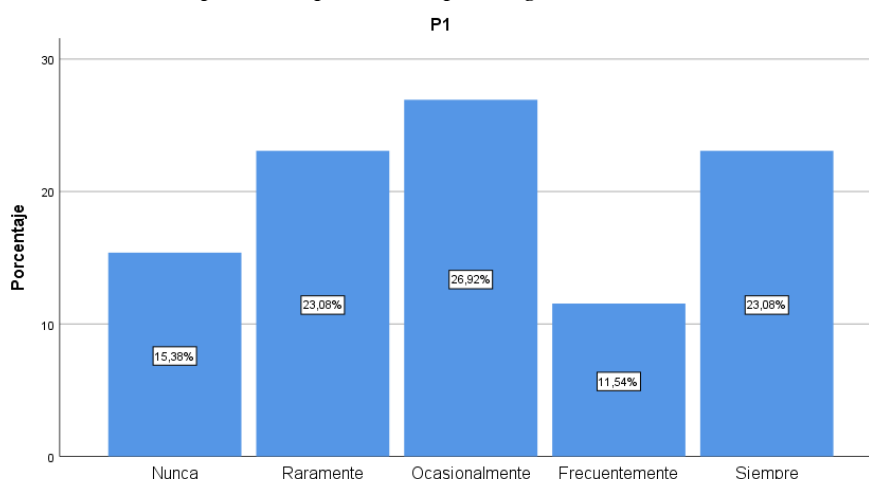
Los resultados analizados con el paquete SPSS v.26 ordenados a continuación:

Tabla 10. Resultados a P1. ¿El área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	15,4	15,4	15,4
	Raramente	6	23,1	23,1	38,5
	Ocasionalmente	7	26,9	26,9	65,4
	Frecuentemente	3	11,5	11,5	76,9
	Siempre	6	23,1	23,1	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 8. Resultados a P1. ¿El área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

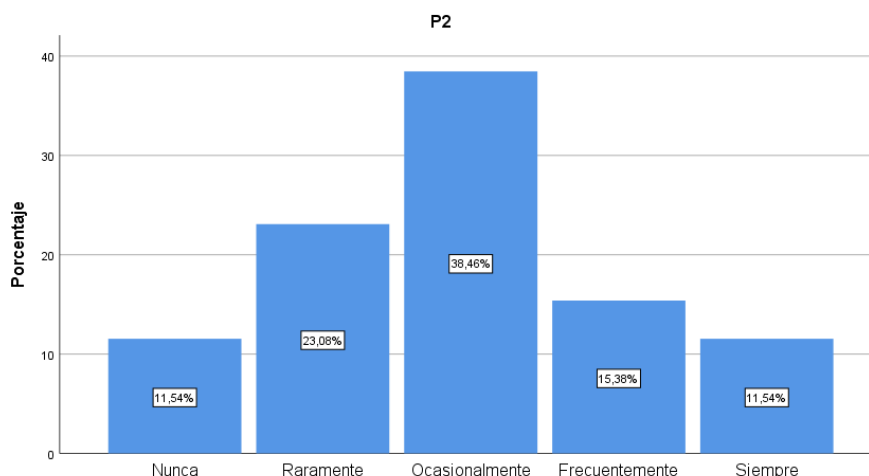
Pudimos obtener como resultado a si el área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios, que el 15.4% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 26.9% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 11.5% indica que frecuentemente y el 23.1% afirma que siempre se proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios.

Tabla 11. Resultados a P2. ¿El nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	6	23,1	23,1	34,6
	Ocasionalmente	10	38,5	38,5	73,1
	Frecuentemente	4	15,4	15,4	88,5
	Siempre	3	11,5	11,5	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 9. Resultados a P2. ¿El nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

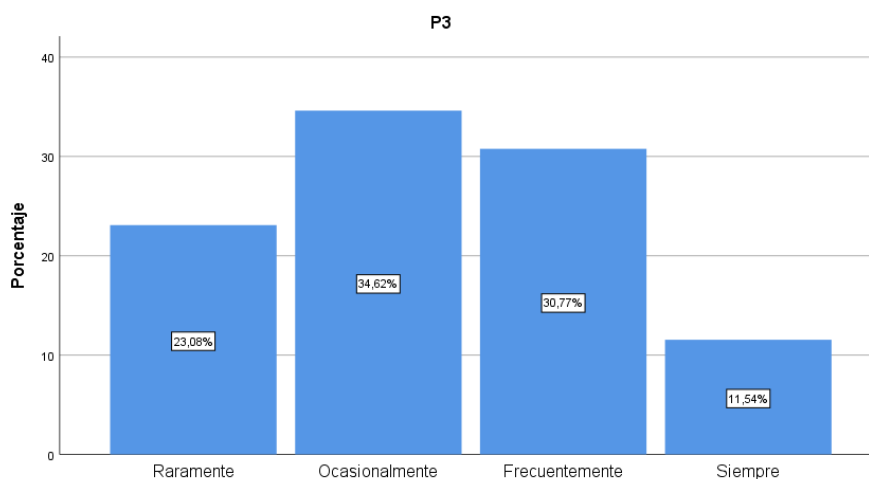
Pudimos obtener como resultado a si el nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa, que el 11.5% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 35.8% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 15.4% indica que frecuentemente y el 11.5% afirma que siempre el nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa.

Tabla 12. Resultados a P3. ¿La empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Raramente	6	23,1	23,1	23,1
	Ocasionalmente	9	34,6	34,6	57,7
	Frecuentemente	8	30,8	30,8	88,5
	Siempre	3	11,5	11,5	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 10. Resultados a P3. ¿La empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

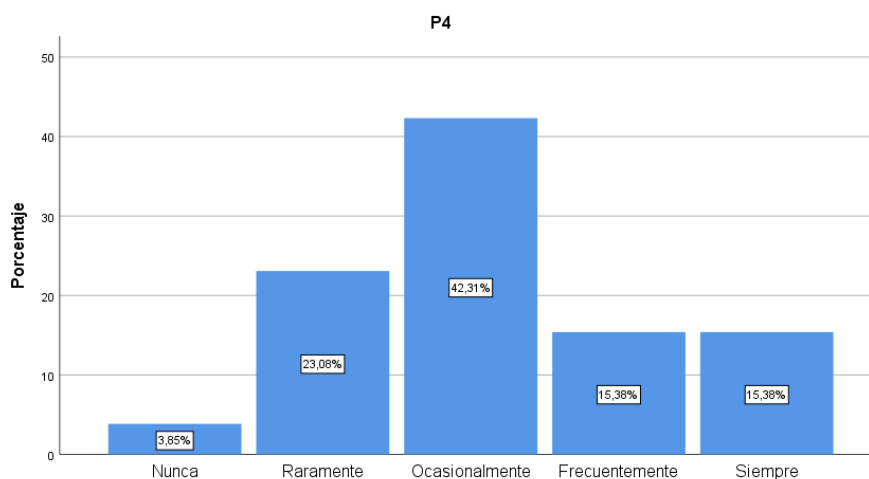
Pudimos obtener como resultado a si la empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos, que el 23.1% afirma que nunca, el 34.6% afirma que ocasionalmente, por otro lado, el 30.8% indica que frecuentemente y el 11.5% afirma que siempre cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos.

Tabla 13. Resultados a P4. ¿El personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,8	3,8	3,8
	Raramente	6	23,1	23,1	26,9
	Ocasionalmente	11	42,3	42,3	69,2
	Frecuentemente	4	15,4	15,4	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en "Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C", 2020.

Figura 11. Resultados a P4. ¿El personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén?



Fuente: Encuesta en "Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C", 2020.

Interpretación:

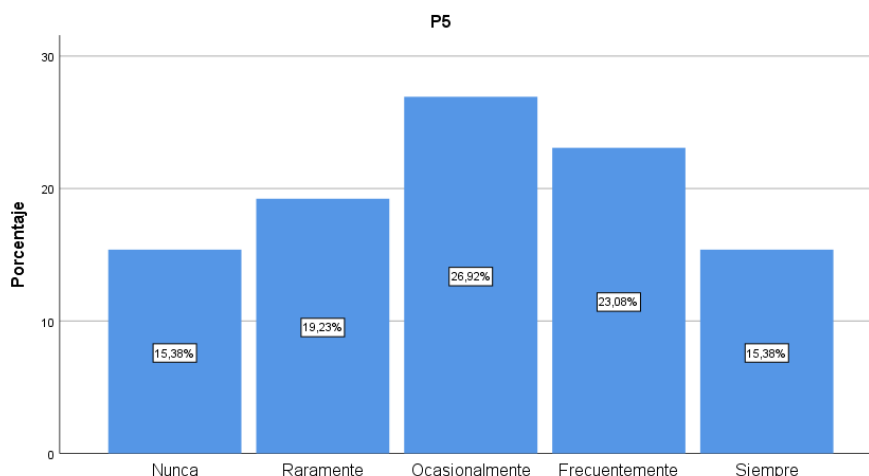
Pudimos obtener como resultado a si el personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén, que el 3.9% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 42.3% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 15.4% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre el personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén.

Tabla 14. Resultados a P5. ¿En el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	15,4	15,4	15,4
	Raramente	5	19,2	19,2	34,6
	Ocasionalmente	7	26,9	26,9	61,5
	Frecuentemente	6	23,1	23,1	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 12. Resultados a P5. ¿En el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

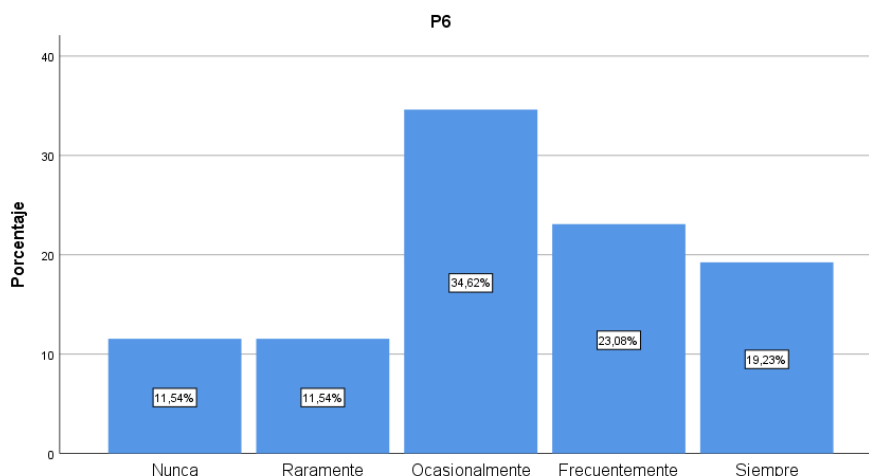
Pudimos obtener como resultado a si en el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC, que el 15.4% afirma que nunca, el 19.2% afirma que raramente, el 26.9% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 23.1% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC.

Tabla 15. Resultados a P6. ¿La distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	3	11,5	11,5	23,1
	Ocasionalmente	9	34,6	34,6	57,7
	Frecuentemente	6	23,1	23,1	80,8
	Siempre	5	19,2	19,2	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 13. Resultados a P6. ¿La distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

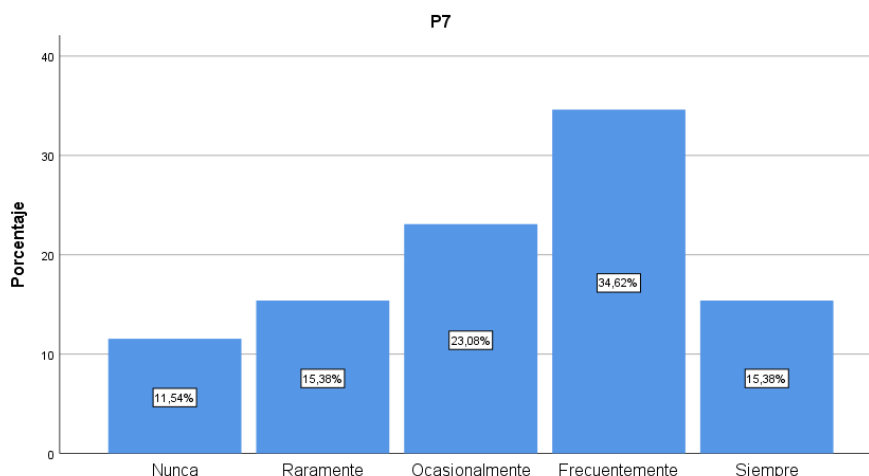
Pudimos obtener como resultado a si la distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa, que el 11.5% afirma que nunca, el 11.5% afirma que raramente, el 34.6% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 23.1% indica que frecuentemente y el 19.2% afirma que siempre la distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa.

Tabla 16. Resultados a P7. ¿La empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	4	15,4	15,4	26,9
	Ocasionalmente	6	23,1	23,1	50,0
	Frecuentemente	9	34,6	34,6	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 14. Resultados a P7. ¿La empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

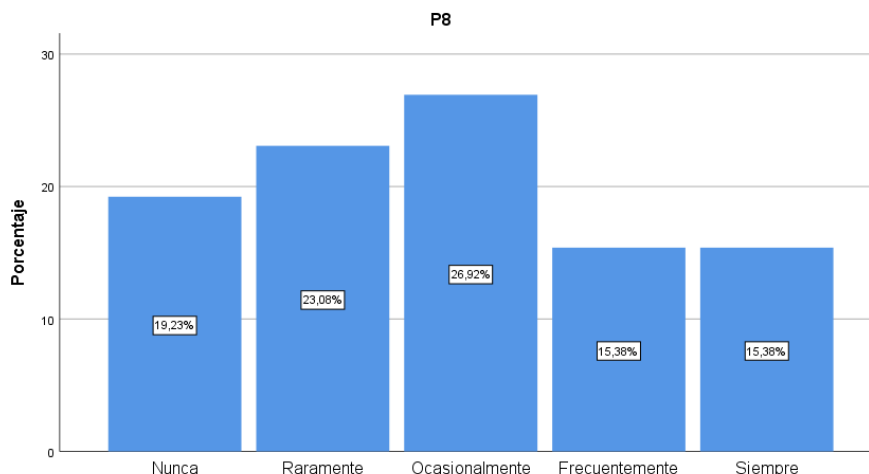
Pudimos obtener como resultado a si la empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso, que el 11.5% afirma que nunca, el 15.4% afirma que raramente, el 23.1% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 34.6% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso.

Tabla 17. Resultados a P8. ¿Considera que el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	19,2	19,2	19,2
	Raramente	6	23,1	23,1	42,3
	Ocasionalmente	7	26,9	26,9	69,2
	Frecuentemente	4	15,4	15,4	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 15. Resultados a P8. ¿Considera que el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

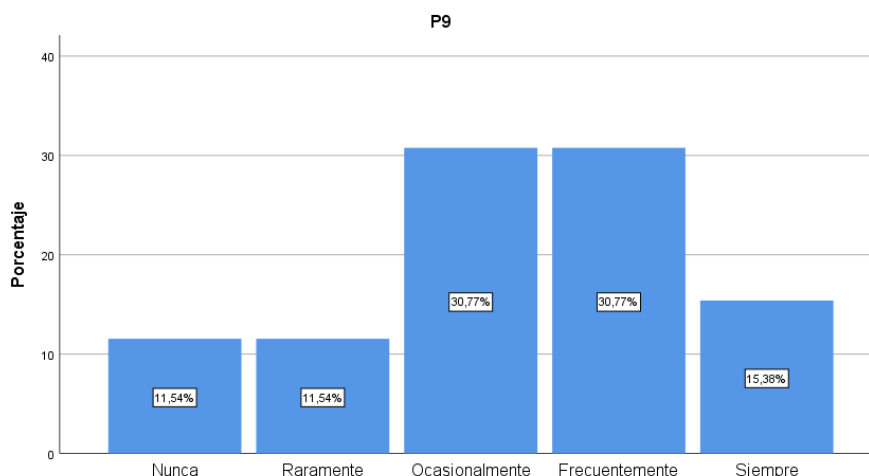
Pudimos obtener como resultado a si el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos, que el 19.2% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 26.9% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 15.4% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento del estado de los productos.

Tabla 18. Resultados a P9. ¿El control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	3	11,5	11,5	23,1
	Ocasionalmente	8	30,8	30,8	53,8
	Frecuentemente	8	30,8	30,8	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 16. Resultados a P9. ¿El control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

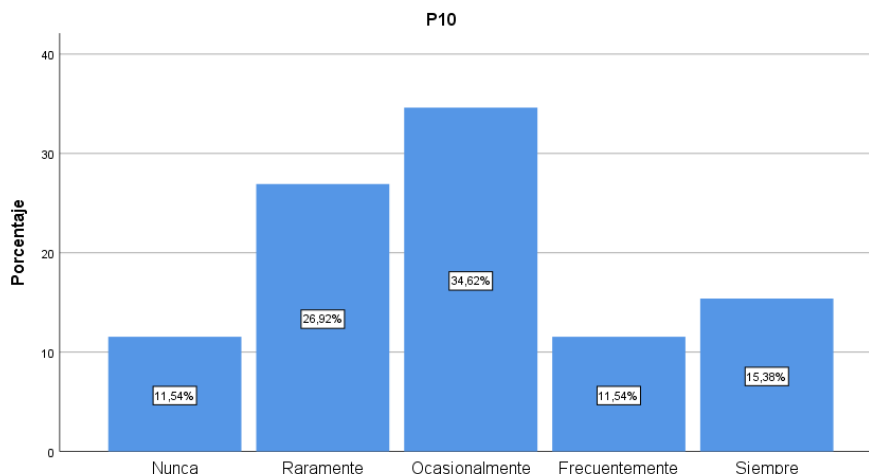
Pudimos obtener como resultado a si el control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático, que el 11.5% afirma que nunca, el 11.5% afirma que raramente, el 30.8% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 30.8% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre el control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático.

Tabla 19. Resultados a P10. ¿Considera que los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	7	26,9	26,9	38,5
	Ocasionalmente	9	34,6	34,6	73,1
	Frecuentemente	3	11,5	11,5	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 17. Resultados a P10. ¿Considera que los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

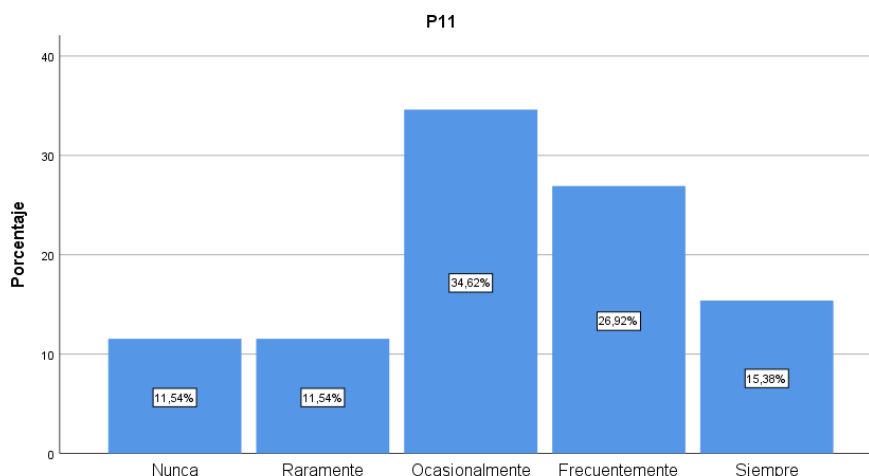
Pudimos obtener como resultado a si los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia, que el 11.5% afirma que nunca, el 26.9% afirma que raramente, el 34.6% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 11.5% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia.

Tabla 20. Resultados a P11. ¿La empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	3	11,5	11,5	23,1
	Ocasionalmente	9	34,6	34,6	57,7
	Frecuentemente	7	26,9	26,9	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 18. Resultados a P11. ¿La empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

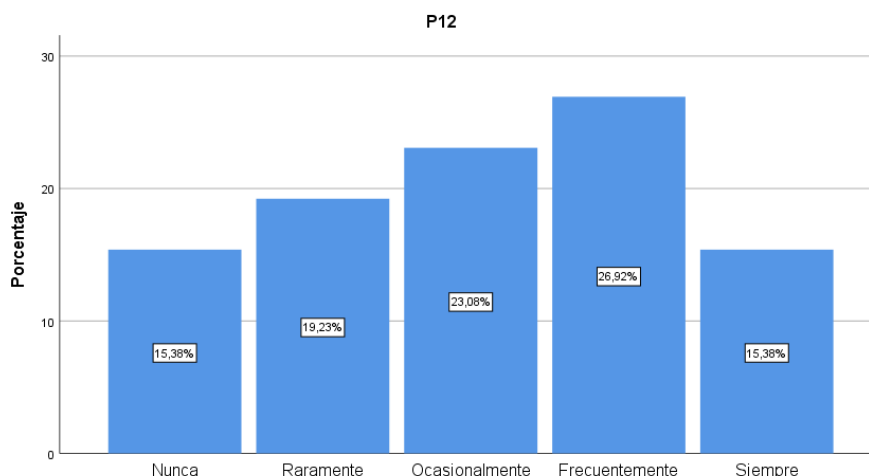
Pudimos obtener como resultado a si la empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios, que el 11.5% afirma que nunca, el 11.5% afirma que raramente, el 34.6% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 26.9% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios.

Tabla 21. Resultados a P12. ¿El personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	15,4	15,4	15,4
	Raramente	5	19,2	19,2	34,6
	Ocasionalmente	6	23,1	23,1	57,7
	Frecuentemente	7	26,9	26,9	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 19. Resultados a P12. ¿El personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

Pudimos obtener como resultado a si el personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios, que el 15.4% afirma que nunca, el 19.2% afirma que raramente, el 23.1% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 26.9% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre el personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios.

3.1.2. Variable: Liquidez

Al analizar los datos obtenidos para la variable liquidez se tuvo que ordenar en la matriz de datos los valores de las respuestas que los participantes tuvieron a bien marcar en el formato de cuestionario, cuyos ítems estuvieron vinculados mediante la operacionalización de variables a la liquidez, estuvieron conformadas por 12 ítems que tuvieron respuestas cerradas, con la siguiente escala:

Tabla 22. Escala Likert para evaluar liquidez

1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre

Fuente: Adaptación propia sobre la referencia de Hernández y otros (2014).

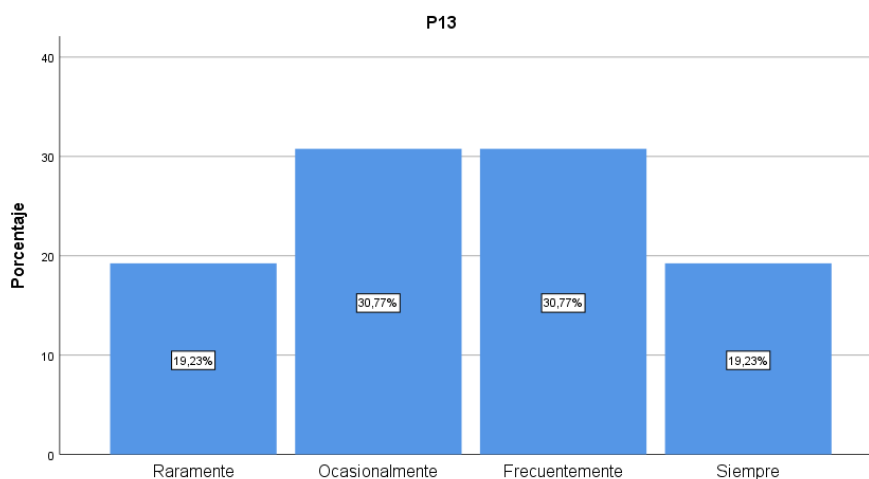
Los resultados analizados con el paquete SPSS v.26 ordenados se presentan a continuación:

Tabla 23. Resultados a P13. ¿El nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Raramente	5	19,2	19,2	19,2
	Ocasionalmente	8	30,8	30,8	50,0
	Frecuentemente	8	30,8	30,8	80,8
	Siempre	5	19,2	19,2	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 20. Resultados a P13. ¿El nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

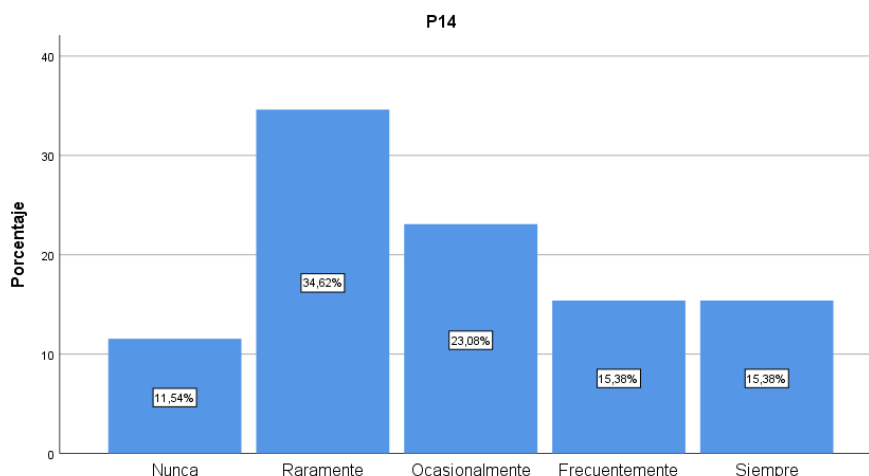
Pudimos obtener como resultado a si el nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa, que el 19.2% afirma que raramente, el 30.8% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 30.8% indica que frecuentemente y el 19.2% que siempre el nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa.

Tabla 24. Resultados a P14. ¿Históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	9	34,6	34,6	46,2
	Ocasionalmente	6	23,1	23,1	69,2
	Frecuentemente	4	15,4	15,4	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 21. Resultados a P14. ¿Históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

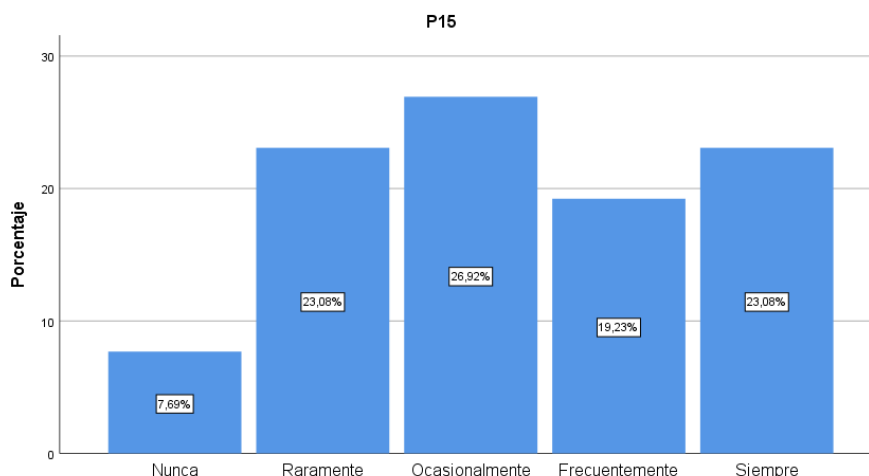
Pudimos obtener como resultado a si históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general, que el 11.5% afirma que nunca, el 34.6% afirma que raramente, el 23.1% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 15.4% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general.

Tabla 25. Resultados a P15. ¿El nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	7,7	7,7	7,7
	Raramente	6	23,1	23,1	30,8
	Ocasionalmente	7	26,9	26,9	57,7
	Frecuentemente	5	19,2	19,2	76,9
	Siempre	6	23,1	23,1	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 22. Resultados a P15. ¿El nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

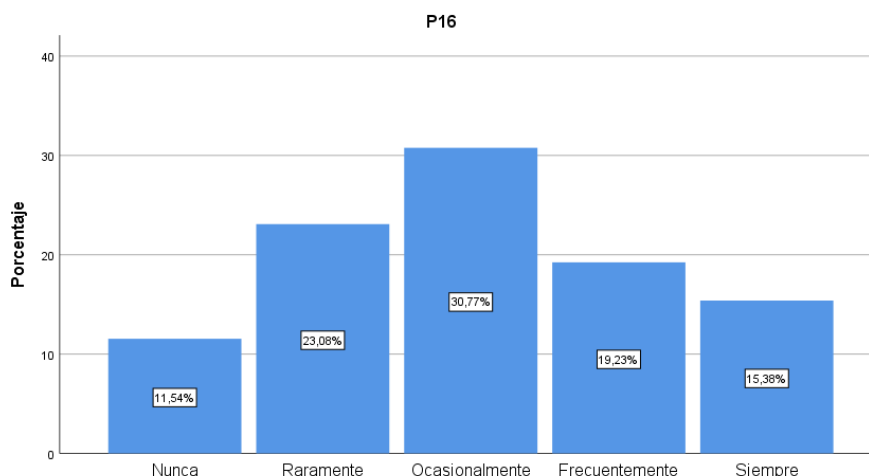
Pudimos obtener como resultado a si el nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020, que el 7.7% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 26.9% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 19.2% indica que frecuentemente y el 23.1% afirma que siempre el nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020.

Tabla 26. Resultados a P16. ¿La empresa gozo de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	6	23,1	23,1	34,6
	Ocasionalmente	8	30,8	30,8	65,4
	Frecuentemente	5	19,2	19,2	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 23. Resultados a P16. ¿La empresa gozo de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

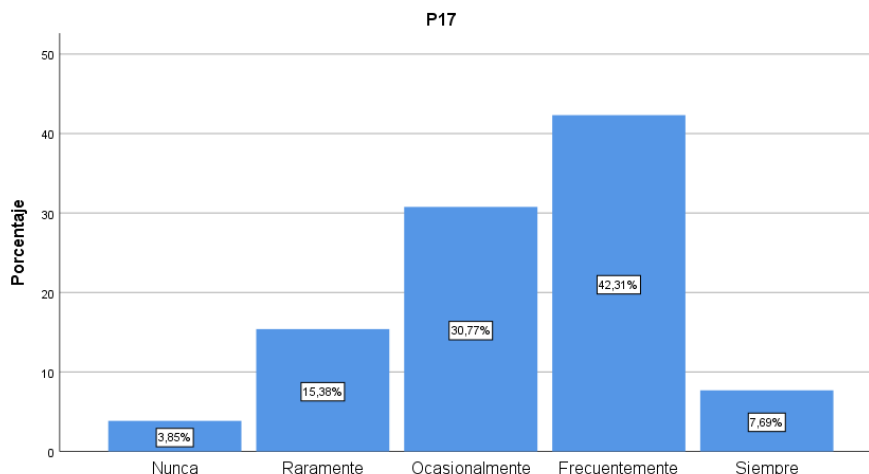
Pudimos obtener como resultado a si la empresa gozó de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores, que el 11.5% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 30.8% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 19.2% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre la empresa gozó de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores.

Tabla 27. Resultados a P17. ¿Considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,8	3,8	3,8
	Raramente	4	15,4	15,4	19,2
	Ocasionalmente	8	30,8	30,8	50,0
	Frecuentemente	11	42,3	42,3	92,3
	Siempre	2	7,7	7,7	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 24. Resultados a P17. ¿Considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

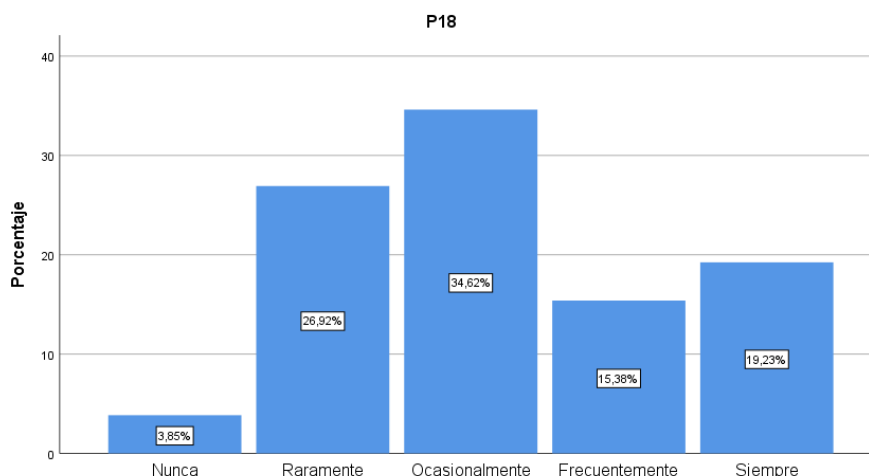
Pudimos obtener como resultado a si considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa, que el 3.8% afirma que nunca, el 15.4% afirma que raramente, el 30.8% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 42.3% indica que frecuentemente y el 7.7% afirma que siempre considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa.

Tabla 28. Resultados a P18. ¿El resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,8	3,8	3,8
	Raramente	7	26,9	26,9	30,8
	Ocasionalmente	9	34,6	34,6	65,4
	Frecuentemente	4	15,4	15,4	80,8
	Siempre	5	19,2	19,2	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 25. Resultados a P18. ¿El resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

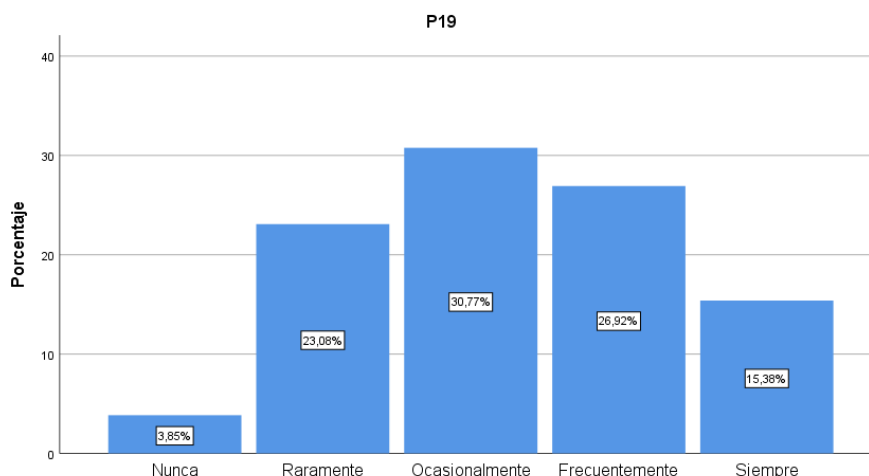
Pudimos obtener como resultado a si el resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo, que el 3.8% afirma que nunca, el 26.9% afirma que raramente, el 34.6% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 15.4% indica que frecuentemente y el 19.2% afirma que siempre el resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo.

Tabla 29. Resultados a P19. ¿Considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,8	3,8	3,8
	Raramente	6	23,1	23,1	26,9
	Ocasionalmente	8	30,8	30,8	57,7
	Frecuentemente	7	26,9	26,9	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 26. Resultados a P19. ¿Considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

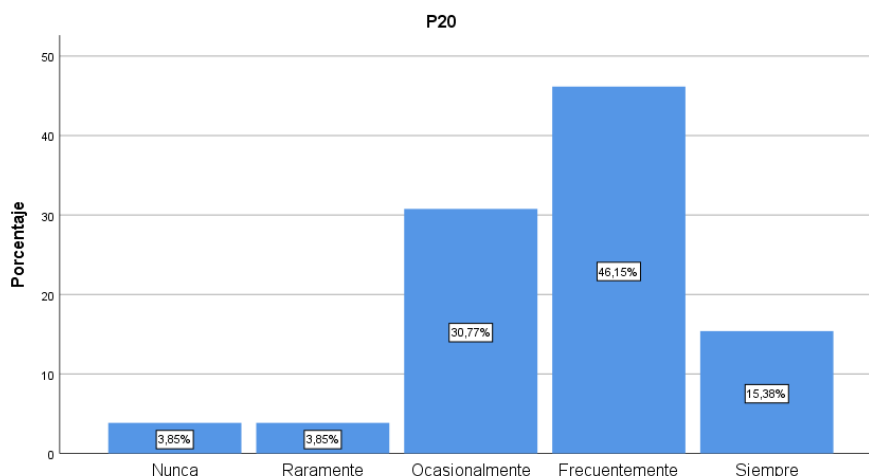
Pudimos obtener como resultado a si considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa, que el 3.8% afirma que nunca, el 23.1% afirma que raramente, el 30.7% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 26.9% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa.

Tabla 30. Resultados a P20. ¿Se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3,8	3,8	3,8
	Raramente	1	3,8	3,8	7,7
	Ocasionalmente	8	30,8	30,8	38,5
	Frecuentemente	12	46,2	46,2	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 27. Resultados a P20. ¿Se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

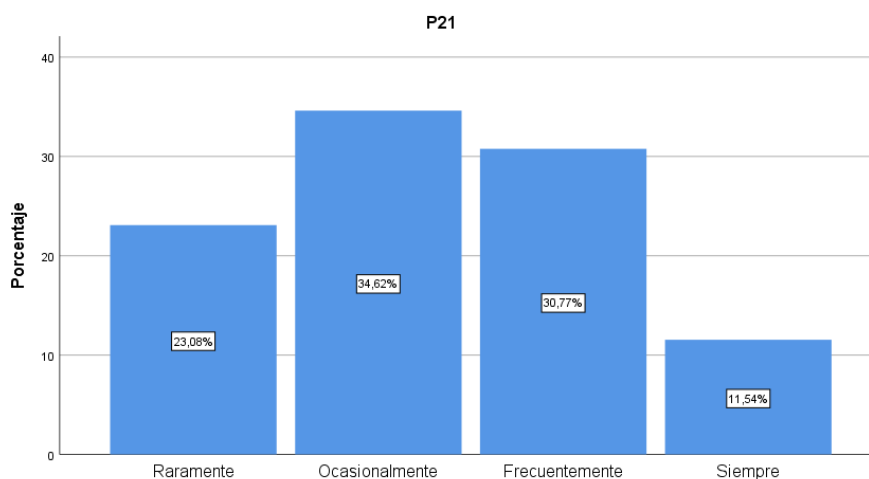
Pudimos obtener como resultado a si se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa, que el 3.8% afirma que nunca, el 3.8% afirma que raramente, el 30.8% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 46.2% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa.

Tabla 31. Resultados a P21. ¿El efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Raramente	6	23,1	23,1	23,1
	Ocasionalmente	9	34,6	34,6	57,7
	Frecuentemente	8	30,8	30,8	88,5
	Siempre	3	11,5	11,5	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 28. Resultados a P21. ¿El efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

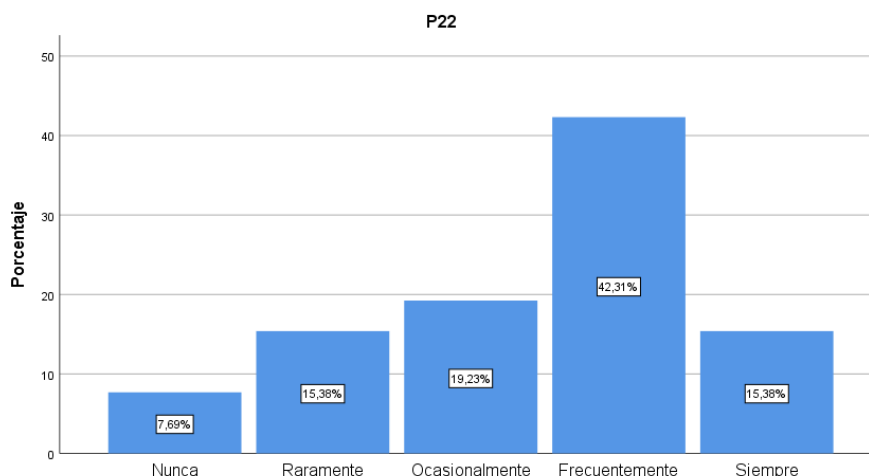
Pudimos obtener como resultado a si el efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa, que el 23.1% afirma que nunca, el 34.6% afirma que ocasionalmente, por otro lado, el 30.8% indica que frecuentemente y el 11.5% que siempre el efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa.

Tabla 32. Resultados a P22. ¿El resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	7,7	7,7	7,7
	Raramente	4	15,4	15,4	23,1
	Ocasionalmente	5	19,2	19,2	42,3
	Frecuentemente	11	42,3	42,3	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 29. Resultados a P22. ¿El resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

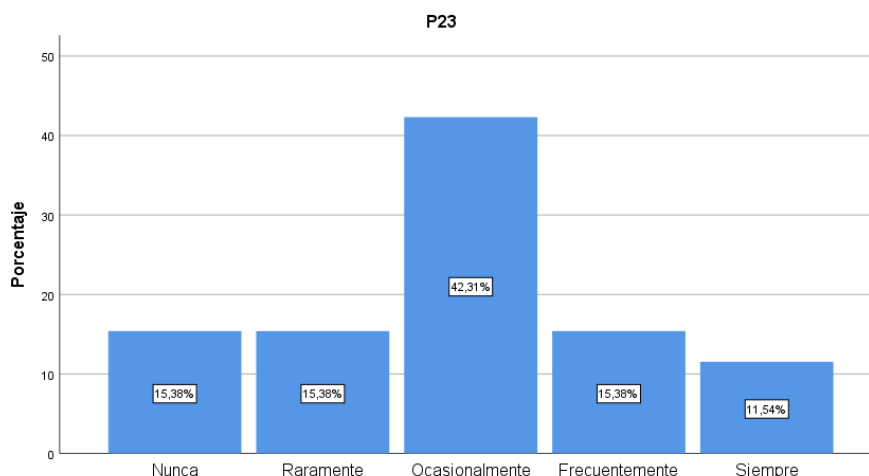
Pudimos obtener como resultado a si el resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa, que el 7.7% afirma que nunca, el 15.4% afirma que raramente, el 19.2% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 42.3% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre el resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa.

Tabla 33. Resultados a P23. ¿La capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	15,4	15,4	15,4
	Raramente	4	15,4	15,4	30,8
	Ocasionalmente	11	42,3	42,3	73,1
	Frecuentemente	4	15,4	15,4	88,5
	Siempre	3	11,5	11,5	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 30. Resultados a P23. ¿La capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

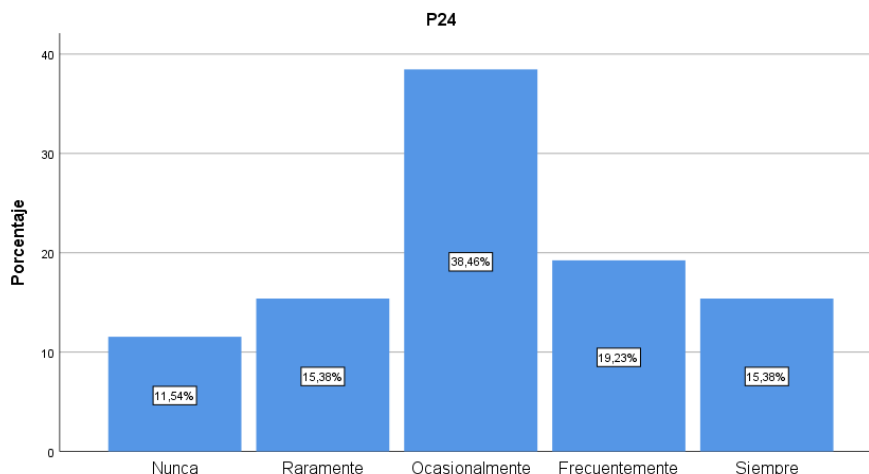
Pudimos obtener como resultado a si la capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general, que el 15.4% afirma que nunca, el 15.4% afirma que raramente, el 42.3% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 15.4% indica que frecuentemente y el 11.5% afirma que siempre la capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general.

Tabla 34. Resultados a P24. ¿El nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	11,5	11,5	11,5
	Raramente	4	15,4	15,4	26,9
	Ocasionalmente	10	38,5	38,5	65,4
	Frecuentemente	5	19,2	19,2	84,6
	Siempre	4	15,4	15,4	100,0
	Total	26	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Figura 31. Resultados a P24. ¿El nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020?



Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

Pudimos obtener como resultado a si el nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020, que el 11.5% afirma que nunca, el 15.4% afirma que raramente, el 38.5% indica que ocasionalmente, por otro lado, el 19.2% indica que frecuentemente y el 15.4% afirma que siempre el nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020.

3.2. Prueba de normalidad

“La distribución de diversas variables a veces es normal y en ocasiones está lejos de serlo”. (Hernández, Fernández & Baptista, 2014, p. 300), por ello es necesario verificar la distribución de los datos recopilados a través de la prueba de normalidad, mediante contraste de hipótesis referida a la normalidad, se tomó en cuenta lo siguiente:

- ✓ H₀: “la variable analizada tiene distribución normal”
- ✓ H₁: “la variable analizada tiene distribución diferente a la normal”
- ❖ Estadístico de contraste: “Normalidad de *Shapiro-Wilk* (muestra: n < 50 elementos)”
- ❖ Indicador de decisión: “sí, la significancia > 0.05 (5%) se acepta H₀”

Tabla 35. Prueba de normalidad

	Muestra	Shapiro-Wilk		
		Estadístico	gl	Sig.
Gestión de inventarios	Muestra	0.979	26	0.842
Liquidez	Muestra	0.949	26	0.215

Fuente: Encuesta en “Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C”, 2020.

Interpretación:

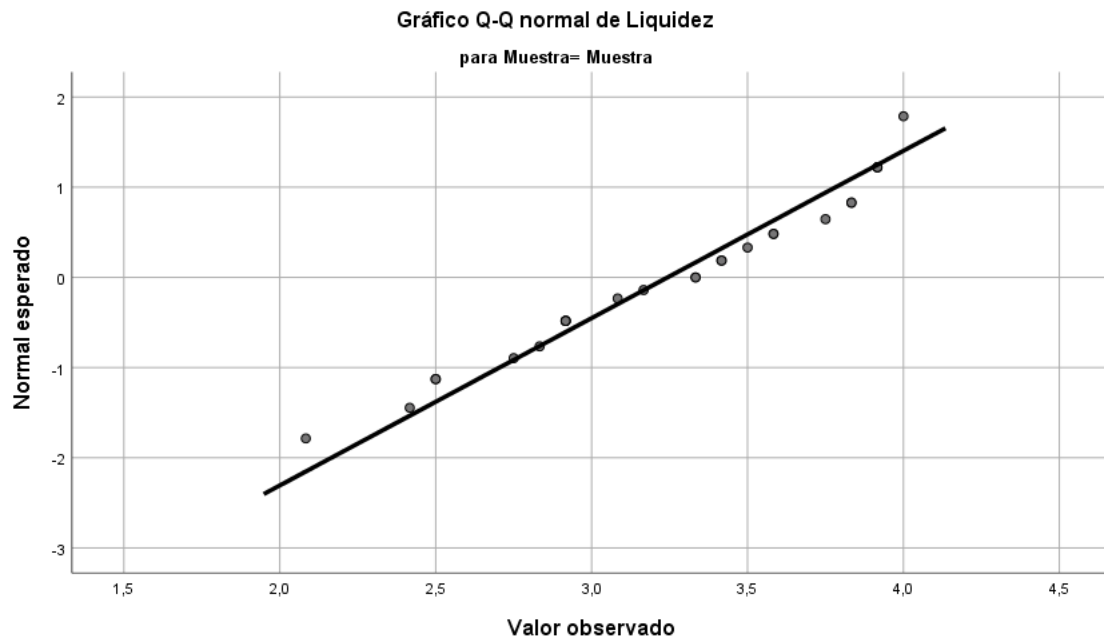
Se pudo corroborar que las dos variables tienen una distribución de datos normal, cuya característica de normalidad evidenciada en las siguientes figuras:

Figura 32. Normalidad observada de gestión de inventarios



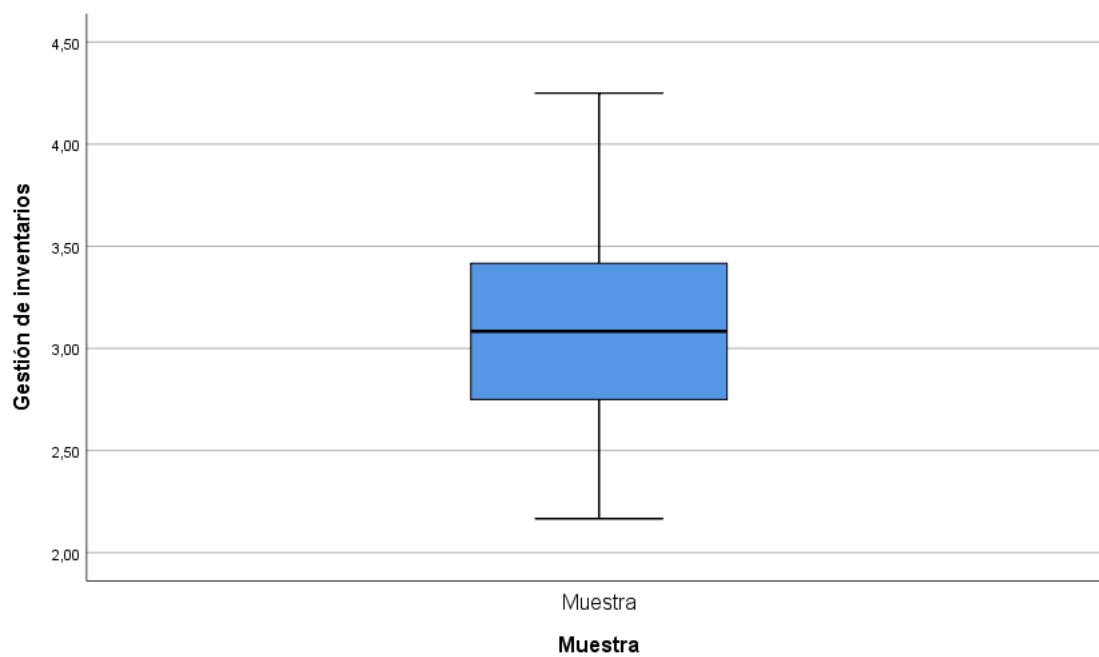
Fuente: Base de datos de la investigación, 2020

Figura 33. Normalidad esperada de liquidez



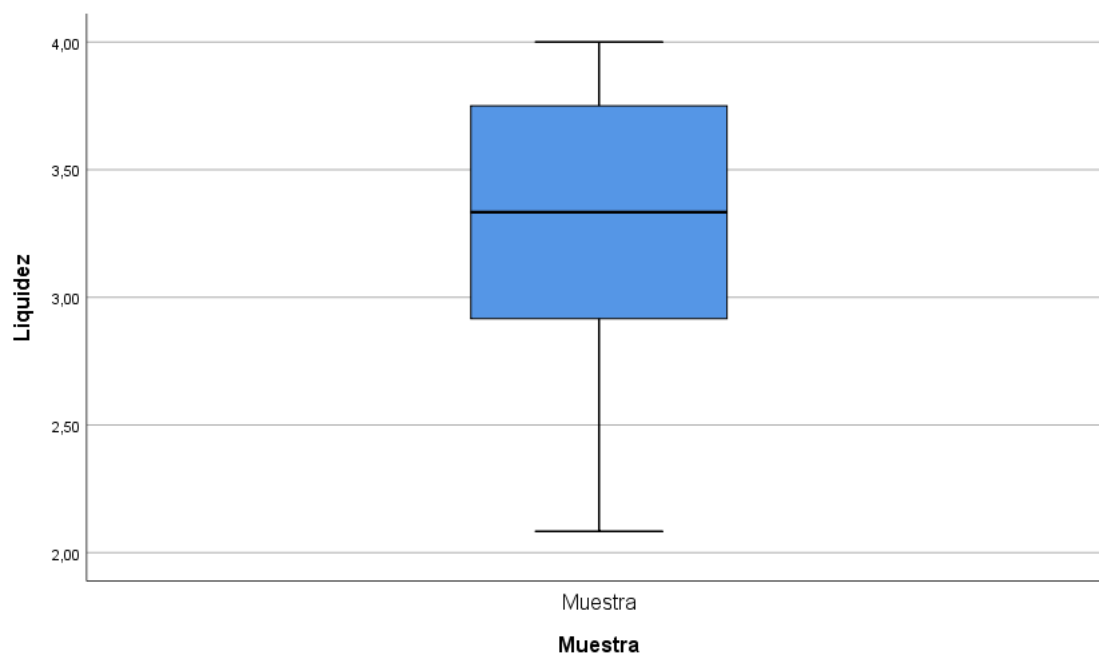
Fuente: Base de datos de la investigación, 2020

Figura 34. Diagrama de cajas de gestión de inventarios



Fuente: Base de datos de la investigación, 2020

Figura 35. Diagrama de cajas de liquidez



Fuente: Base de datos de la investigación, 2020

3.3. Contrastación de las Hipótesis

Para el contraste de cada hipótesis, se tuvo en cuenta:

✓ **Hi (Hipótesis de la investigación):**

“Afirma que existe algún grado de relación o asociación e influencia entre las dos variables”.

✓ **Ho (Hipótesis Nula)**

“Afirma que no existe asociación o influencia entre las dos variables estudiadas”.

Aplicando lo siguiente:

Indicador de contraste: “Coeficiente de Correlación de Spearman Rho”.

Indicador de decisión: “Sí, la significancia bilateral $p\text{-value} \leq 5\%$ (0.05), entonces, se acepta la hipótesis de investigación Hi”.

Hi = $r > 0$, sí la sig. < 0.05 , se acepta la hipótesis

3.3.1. Contraste de la Hipótesis general

Hipótesis General: “La gestión de inventarios genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”.

Luego del análisis estadístico, se obtuvo lo siguiente:

Tabla 36. Matriz correlacional para la hipótesis general

			Gestión de inventarios	Liquidez
Rho de Spearman	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,847**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	26	26
	Liquidez	Coeficiente de correlación	,847**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	26	26

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Base de datos de investigación, analizado con SPSS v.26, 2020

Se obtuvo una correlación positiva moderada alta de 0.847 o 84.7%, con un nivel de significancia de 0.00, el cual de acuerdo a la regla de decisión es menor a 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis general de la investigación.

3.3.2. Contraste de la Hipótesis Específica 1

H. E 1: “La planificación del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”.

Luego del análisis estadístico, se obtuvo lo siguiente:

Tabla 37. Matriz correlacional para la hipótesis específica 1

			Planificación del inventario	Liquidez
Rho de Spearman	Planificación del inventario	Coeficiente de correlación	1,000	,685**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	26	26
	Liquidez	Coeficiente de correlación	,685**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	26	26

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Base de datos de investigación, analizado con SPSS v.26, 2020

Se obtuvo una correlación positiva moderada de 0.685 o 68.5%, con un nivel de significancia de 0.00, el cual de acuerdo a la regla de decisión es menor a 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 1 de la investigación.

3.3.3. Contraste de la Hipótesis Específica 2

H. E 2: “La organización del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”.

Luego del análisis estadístico, se obtuvo lo siguiente:

Tabla 38. Matriz correlacional para la hipótesis específica 2

		Organización del inventario	
		Coeficiente de correlación	Liquidez
Rho de Spearman	Organización del inventario	1,000	,615**
		Sig. (bilateral)	,001
		N	26
	Liquidez	,615**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001
		N	26

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Base de datos de investigación, analizado con SPSS v.26, 2020

Se obtuvo una correlación positiva moderada de 0.615 o 61.5%, con un nivel de significancia de 0.00, el cual de acuerdo a la regla de decisión es menor a 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 2 de la investigación.

3.3.4. Contraste de la Hipótesis Específica 3

H. E 3: “El control del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”.

Luego del análisis estadístico, se obtuvo lo siguiente:

Tabla 39. Matriz de correlaciones de la hipótesis específica 3

		Control del inventario		Liquidez
Rho de Spearman	Control del inventario	Coefficiente de correlación	1,000	,630**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	26	26
	Liquidez	Coefficiente de correlación	,630**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	26	26

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Base de datos de investigación, analizado con SPSS v.26, 2020

Se obtuvo una correlación positiva moderada de 0.630 o 63%, con un nivel de significancia de 0.00, el cual de acuerdo a la regla de decisión es menor a 0.05, por lo tanto, se acepta la hipótesis específica 3 de la investigación.

IV. DISCUSIÓN

Para las primeras etapas de la investigación se propuso “Determinar en qué medida la gestión de inventarios se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”, ejecutando la investigación con un margen de error máximo a nivel del 5%, definiendo la metodología apropiada para las características de la investigación.

El análisis descriptivo muestra valores medios a deficientes en los indicadores consultados en el marco de la escala de Likert con valores de 3 a 3.4 del máximo de 5 que representan respuestas de siempre a los ítems consultados, además la distribución de los datos tiende al comportamiento de la distribución normal con valores de significancia en la prueba de Shapiro – Wilk de 0.842 y 0.215.

En las pruebas inferenciales, se observa una alta confiabilidad del cuestionario integrado por 24 interrogantes, a través de Alfa de Cronbach de 0.798. Además, la prueba correlacional de Spearman indica correlación alta de 0.847 entre la gestión de inventarios y la liquidez, permitiendo aceptar la hipótesis general del trabajo, este resultado coincide con lo determinado por Quispe (2016) que indica relación directa entre la gestión de inventarios y la liquidez, así mismo, Japa (2020) determinó disminución en la liquidez a razón de la deficiente gestión de los inventarios; por su parte Amos (2019) determinó un alfa de Cronbach de 0.70 y determinó la gestión de los inventarios con $\beta = 0.344$ determinando correlación significativa.

V. CONCLUSIONES

- 1) Con los resultados se concluye una relación alta entre la gestión de inventarios y la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020, demostrada con la correlación de Spearman a razón de 0.847 que infiere que la empresa debe mejorar los indicadores de la gestión de inventarios para asegurar el flujo de productos y asegurar resultados óptimos de liquidez en la empresa.
- 2) Queda demostrada una relación moderada entre la planificación del inventario y la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020, demostrada con la correlación de Spearman a razón de 0.685 debido a ello, es necesario que la planificación del inventario se realice con los cuidados y pronósticos correspondientes para asegurar la liquidez necesaria en la empresa.
- 3) Se logró demostrar una relación moderada entre la organización del inventario y la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020, demostrada con la correlación de Spearman a razón de 0.615 debido a ello, se debe retomar la importancia de la organización de los inventarios en la empresa, especialmente en los almacenes para contar con disponibilidad de productos en las cantidades requeridas por la demanda de la empresa, aportando de esta manera en la liquidez que requiere la empresa.
- 4) Se pudo demostrar una relación moderada entre el control del inventario y la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020, demostrada con la correlación de Spearman a razón de 0.630 motivando con ello mejorar los controles en el inventario de la empresa para una adecuada determinación de los productos a almacenar en la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

- 1) Se recomienda a la gerencia general de la empresa, tomar decisiones relevantes sobre la gestión de inventarios en la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. para mejorar la planificación, la organización y el control de los inventarios en la empresa, a través de una etapa de socialización de la propuesta, capacitaciones a los encargados de las áreas vinculadas a la gestión de inventarios y capacitaciones constantes al personal involucrado con los inventarios.
- 2) Se recomienda al jefe de logística de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C tomar en cuenta los resultados de esta investigación para mejorar la planificación del inventario en la empresa, aplicando los pronósticos pertinentes para una determinación concordante con la realidad, tomando en cuenta las opiniones de los principales colaboradores y los datos de cada periodo fiscal, así como la implementación de estrategias de gestión de inventarios.
- 3) Se recomienda al jefe de logística de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C mejorar la organización de los inventarios en los almacenes de la empresa, asegurando la disponibilidad y evitando el exceso de productos de acuerdo al movimiento de mercancías de la empresa, proponiendo la implementación de un sistema de control que apoye a la toma de decisiones.
- 4) Se recomienda al jefe de logística de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C tomar en cuenta los resultados de esta investigación para mejorar el control de inventarios, con las capacitaciones pertinentes al personal de registro de datos y movimientos de materiales, asegurando que los registros reflejen la realidad, proponiendo la implementación del sistema de control.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias, F (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica.*

6ta edición. Editorial Episteme. Caracas.

Del Cid, A; Mendez, R y Sandoval, F (2011). *Investigación. Fundamentos y metodología.*

2da edición. Editorial Pearson. México.

Hernández, R, Fernández, C, & Baptista, P (2014). *Metodología de la Investigación.*

México: Mc Graw Hill, sexta edición.

Kaseng, F (2017). *Guía práctica para elaborar plan de tesis y tesis de post grado.* 3era

edición. Editor Kaseng. Lima.

Quispe, (2016). *Gestión de los inventarios y su incidencia en la liquidez de la empresa*

grifo latino S.A.C distrito de Wanchaq periodo 2015 (Tesis para título).

Universidad Andina Del Cusco. Disponible en:

<https://hdl.handle.net/20.500.12557/589>

Japa, (2020). *Gestión de Inventarios y liquidez empresa Stylo Lipa S.A.C. año 2018*

(Trabajo de investigación para grado académico de bachiller). Universidad

Peruana de las Américas. Disponible en:

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1030>

Alvarado et al. (2017). *Implementación del Control Interno del Área de Compras en la*

Gestión de Inventarios de la Empresa Comercial Plastimel S.R.Ltda. 2016 (Tesis

para título). Universidad Tecnológica del Perú. Disponible en:

<https://hdl.handle.net/20.500.12867/1664>

Amos, (2019). Efecto de las prácticas de gestión de inventarios sobre la liquidez del de las Instituciones públicas de formación técnica en la región del Valle del Rift, Kenia (Artículo científico). Revista Estadounidense de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales. Disponible en: <https://www.ajhssr.com/wp-content/uploads/2019/08/J19388187.pdf>

Gołaś Z. (2020). Efecto de la gestión de inventarios sobre la rentabilidad: evidencia de la industria alimentaria polaca: estudio de caso (Artículo científico). Departamento de Finanzas y Contabilidad, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Poznań de Ciencias de la Vida, Polonia. Disponible en: <https://doi.org/10.17221/370/2019-AGRICECON>

Cornejo, (2016). Análisis de la falta de control en el sistema de inventarios y logística de la empresa Fármaco Veterinaria S.A. Favosa de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2010-2014 (Tesis para título). Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador. Disponible en: <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/12631>

Ahmed-Haq, R. (18 de octubre de 2012). ¿Qué es la capacidad económica? Obtenido de Ratesdotca: <https://rates.ca/resources/what-is-economic-capacity>

Baginski , J., & Morgan, T. (11 de junio de 2020). Mejorando la liquidez en la era de COVID-19 y más allá. Obtenido de Plante Moran: <https://www.plantemoran.com/explore-our-thinking/insight/2020/06/improving-liquidity-in-the-era-of-covid-19-and-beyond>

Beaver, S. (22 de diciembre de 2020). ¿Qué es la liquidez y por qué es importante para las empresas? Obtenido de Oracle / NetSuite: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/liquidity.shtml>

Caurin, J. (28 de marzo de 2017). Tipos de inventarios. Obtenido de Emprende pyme:

<https://www.emprendepyme.net/tipos-de-inventarios.html>

Chen, J. (24 de abril de 2021). ¿Qué es el valor de mercado? Obtenido de Investopedia:

<https://www.investopedia.com/terms/m/marketvalue.asp>

Editorial Grudemi. (2019). Liquidez. Obtenido de Enciclopedia economica:

<https://enciclopediaeconomica.com/liquidez/>

Equipo ZenBusiness. (13 de diciembre de 2021). Conocimientos comerciales. Obtenido

de Equipo ZenBusiness: <https://www.zenbusiness.com/blog/3-reasons-important-business-liquidity/>

Fernando, J. (5 de octubre de 2021). Volumen de ventas de inventario. Obtenido de

Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/i/inventoryturnover.asp>

Finiata. (11 de Agosto de 2021). Por qué la liquidez también es importante para su

negocio. Obtenido de Equipo Finiata: <https://www.finiata.com/blog/liquidity-working-capital-importance/>

Friendship-Keller, R. (2016). Planificación de programas para organizaciones. Obtenido

de Ontario: <http://www.omafra.gov.on.ca/english/nfporgs/96-007.htm>

Hayes, A. (20 de octubre de 2021). Activos circulantes. Obtenido de Investopedia:

<https://www.investopedia.com/terms/c/currentassets.asp>

Hayes, A. (24 de marzo de 2021). Riesgo financiero. Obtenido de Investopedia:

<https://www.investopedia.com/terms/f/financialrisk.asp>

- Lynch, A. (9 de septiembre de 2021). Definición de estructura organizativa administrativa. Obtenido de Edraw: <https://www.edrawsoft.com/administrative-organizational-structure-definition.html>
- Managenest. (06 de mayo de 2021). ¿QUÉ SON LOS MODELOS DE GESTIÓN DE INVENTARIO? 3 TIPOS DE DIFERENTES MODELOS. Obtenido de Managenest: <https://magenest.com/en/inventory-management-models/>
- MasterClass. (17 de Mayo de 2021). Comprensión de la liquidez: definición y tipos de liquidez. Obtenido de MasterClass: <https://www.masterclass.com/articles/what-is-liquidity-explained#what-is-liquidity>
- Monash. (2021). Etapa de merma. Obtenido de Escuela de negocios Monash: <https://www.monash.edu/business/marketing/marketing-dictionary/d/decline-stage>
- Mueller, J. (30 de abril de 2021). Liquidez financiera. Obtenido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/articles/basics/07/liquidity.asp>
- Prachi, M. (15 de septiembre de 2019). La gestión del inventario. Obtenido de the investor book: <https://theinvestorsbook.com/inventory-management.html>
- Reciprocity. (30 de marzo de 2021). ¿Qué es la gestión de riesgos de la cadena de suministro? Obtenido de Reciprocity: <https://reciprocity.com/resources/what-is-supply-chain-risk-management/>
- Sage. (21 de octubre de 2021). ¿Qué es un almacén? Obtenido de Sage: <https://www.sage.com/en-us/blog/glossary/what-is-a-warehouse/>

Tanski-Phillips, M. (12 de Marzo de 2019). ¿Qué es la distribución? Obtenido de Patriot:

<https://www.patriotsoftware.com/blog/accounting/what-is-distribution/>

Upconsuel. (2021). Definición de obligación en derecho empresarial. Obtenido de

Upconsuel: <https://www.upcounsel.com/definition-of-obligation-in-business-law>

Waters, D. (2003). Control de inventario y gestión. San Francisco-USA: Wiley.

Westreicher, G. (21 de julio de 2019). Gestión de inventarios. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/gestion-de-inventarios.html>

Workflow. (2021). Cómo impulsar la excelencia operativa con la optimización de

procesos. Obtenido de Workflow: [https://kissflow.com/workflow/bpm/business-](https://kissflow.com/workflow/bpm/business-process-optimization/)

[process-optimization/](https://kissflow.com/workflow/bpm/business-process-optimization/)

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Metodología
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1	Dimensiones V1	
¿En qué medida la gestión de inventarios se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?	Determinar en qué medida la gestión de inventarios se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.	La gestión de inventarios genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.	Gestión de inventarios	1. Planificación del inventario.	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Nivel: Descriptiva - Explicativa Diseño: No experimental, Transversal Población: 26 trabajadores. Muestra: 26 trabajadores. Instrumento: cuestionario.
				2. Organización del inventario.	
				3. Control del inventario.	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicas	Variable 2	Dimensiones V2	
1) ¿En qué medida la planificación del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?	1) Establecer en qué medida la planificación del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.	1) La planificación del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.	Liquidez	1. Liquidez general.	
2) ¿En qué medida organización del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones	2) Describir en qué medida la organización del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa	2) La organización del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones		2. Prueba ácida.	

Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?	Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.	Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.		3. Liquidez absoluta.	Contrastación de hipótesis con el SPSS v.26.
3) ¿En qué medida control del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020?	3) Explicar en qué medida el control del inventario se relaciona con la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.	3) El control del inventario genera consecuencias favorables y significativas en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020.			

Fuente: Elaboración propia, con el sustento del marco teórico de la investigación, 2020.

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Buenos días estimados participantes, se ha diseñado el presente cuestionario, con el objetivo de evaluar su opinión sobre el estudio: “**La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020**”. La encuesta es anónima, debido a ello se solicita marcar las alternativas de manera imparcial y objetiva de acuerdo a la siguiente escala:

Valores de la escala del cuestionario				
1	2	3	4	5
Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre

Datos generales:

1. Sexo:				
Hombre ()		Mujer ()		
3. Grado de Instrucción:				
Superior Técnico ()		Superior universitario ()		Secundaria completa ()
Primaria completa ()		analfabeto ()		
4. Tiempo de trabajo en la empresa en años:				
Menor de 1 año ()		1 año ()	2 años ()	3 años ()
4 años ()		5 años ()		más de 5 años ()
5. Área de trabajo				
Almacén ()		tesorería ()	Despacho ()	

Ítems:

Ítems	Escala				
	1	2	3	4	5
P1. ¿El área de marketing de la empresa proyecta efectivamente las ventas de producto para anticipar la gestión de inventarios?					
P2. ¿El nivel de Stock en los almacenes cumple con la rotación de producto proyectada en la empresa?					
P3. ¿La empresa cuenta con una adecuada estrategia de inventarios basado en la tecnología actual y la rotación individual de productos?					
P4. ¿El personal aplica efectivamente la estrategia de "primero en ingresar, primero en salir" sobre los productos del almacén?					
P5. ¿En el almacén, se aplica la estrategia de ubicar los productos en relación a su valor con la clasificación ABC?					

P6. ¿La distribución del almacén es adecuada y efectiva para el tipo de actividad que desarrolla la empresa?					
P7. ¿La empresa cuenta con un efectivo sistema de registro y codificación de productos en cada etapa del proceso?					
P8. ¿Considera que el personal de inventarios está capacitado para realizar el seguimiento e identificación del estado de los productos?					
P9. ¿El control físico de productos en el almacén se realiza constantemente para los reajustes con el registro informático?					
P10. ¿Considera que los registros de control de mercancías se mantienen actualizados y disponibles ante cualquier contingencia?					
P11. ¿La empresa cuenta con una efectiva digitalización para el control de inventarios?					
P12. ¿El personal de la empresa actualiza constantemente sus registros en el control digital de inventarios?					
P13. ¿El nivel del activo corriente en el último periodo contable resultó favorable para la liquidez general de la empresa?					
P14. ¿Históricamente la empresa se caracteriza por obtener resultados favorables en relación a la liquidez general?					
P15. ¿El nivel de la deuda de corto plazo se encuentra en el rango de cumplimiento satisfactorio para el 2020?					
P16. ¿La empresa goza de un historial de cumplimiento de deudas de corto plazo con sus acreedores?					
P17. ¿Considera efectivo el método de costo medio ponderado en valorización del inventario que se aplica en la empresa?					
P18. ¿El resultado de liquidez por prueba ácida en la empresa proyectó el cumplimiento efectivo de las obligaciones de corto plazo?					
P19. ¿Considera efectiva la capacidad de cobranza que tiene la empresa?					
P20. ¿Se mantiene controlado el nivel de riesgo por morosidad en la gestión de créditos y cobranzas de la empresa?					
P21. ¿El efectivo disponible de caja y bancos garantiza el cumplimiento de obligaciones de corto plazo de la empresa?					
P22. ¿El resultado de liquidez general en el periodo 2020 estuvo en el rango aceptable para la empresa?					
P23. ¿La capacidad de pago de la empresa se refleja efectivamente en el ratio de liquidez general?					
P24. ¿El nivel de endeudamiento de la empresa fue adecuadamente gestionada en el periodo 2020?					

¡Muchas gracias por su disposición!

Anexo 3. Base de datos

	Gestión de inventarios												Liquidez											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24
Encuestado_1	3	3	4	3	3	4	4	1	2	5	1	2	1	2	5	2	3	2	4	4	2	4	3	4
Encuestado_2	4	3	4	3	1	3	5	1	3	2	3	5	5	5	5	2	4	3	4	3	3	1	1	5
Encuestado_3	2	3	4	3	5	4	2	5	4	2	5	5	4	3	4	4	5	4	5	5	2	5	4	2
Encuestado_4	2	3	3	2	5	1	4	2	3	3	5	4	4	4	3	1	4	4	3	4	4	2	5	3
Encuestado_5	3	1	3	4	1	4	2	2	4	2	3	4	4	2	3	5	3	4	3	5	3	3	2	2
Encuestado_6	2	4	3	3	4	1	5	4	4	2	3	4	3	2	3	5	4	5	3	4	3	4	2	4
Encuestado_7	5	3	3	2	1	3	4	3	5	4	5	2	4	4	2	4	4	3	5	4	5	4	3	5
Encuestado_8	4	1	2	2	1	3	1	2	4	1	3	2	1	2	4	3	2	1	1	2	2	4	3	3
Encuestado_9	3	2	4	3	4	4	3	3	4	5	4	5	3	2	4	5	4	2	3	4	5	5	3	3
Encuestado_10	5	5	5	4	4	5	3	2	5	4	3	5	4	4	5	2	5	3	4	5	3	4	3	4
Encuestado_11	3	4	5	3	2	5	1	5	3	3	4	3	4	5	3	3	4	3	5	4	4	5	3	5
Encuestado_12	4	3	3	2	5	1	4	3	5	3	1	1	4	2	5	3	3	2	1	4	4	1	4	1
Encuestado_13	5	2	3	2	3	1	5	2	1	1	2	3	5	3	2	2	3	3	4	3	2	4	1	3

Encuestado_14	1	3	3	1	3	2	1	2	1	3	4	5	3	1	1	1	4	3	1	3	3	2	4	3
Encuestado_15	3	4	3	3	3	3	3	4	1	2	1	2	3	2	3	2	4	3	3	3	4	2	4	1
Encuestado_16	2	2	2	3	4	3	1	1	5	2	4	1	2	3	3	3	3	2	1	4	3	4	1	3
Encuestado_17	5	5	4	2	5	3	4	3	4	2	2	3	3	3	2	3	1	5	5	3	4	5	3	5
Encuestado_18	1	2	4	3	3	1	4	1	4	5	2	2	2	2	4	1	2	2	1	1	2	2	3	3
Encuestado_19	2	4	2	5	4	4	3	2	3	3	4	3	4	5	2	5	3	5	4	5	4	4	3	3
Encuestado_20	5	3	5	3	3	5	4	4	3	5	4	5	3	5	5	5	3	5	4	4	3	4	3	3
Encuestado_21	1	1	2	4	1	5	1	2	2	4	1	1	3	1	2	5	4	5	3	3	3	1	1	2
Encuestado_22	1	5	3	5	1	5	5	1	3	2	1	4	5	3	2	3	4	3	3	3	2	3	5	4
Encuestado_23	1	2	4	5	2	3	3	4	3	1	4	3	5	3	4	3	2	3	4	3	4	1	3	3
Encuestado_24	3	2	4	4	3	3	4	5	3	3	1	3	2	2	5	2	4	2	2	4	4	1	5	1
Encuestado_25	3	3	2	3	5	3	3	2	2	2	3	1	3	1	1	3	3	2	2	4	3	4	3	1
Encuestado_26	5	3	2	5	2	4	4	5	4	2	5	5	5	4	3	4	2	4	3	4	5	4	3	4

Fuente: Encuesta en "Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C", 2020.

Anexo 4. Evidencia de similitud digital

La gestión de inventarios y las
consecuencias en la liquidez de
la empresa Representaciones
Comerciales Filamer Yrupailla
S.A.C. 2020

por Blacido Caveró Angelica María

Fecha de entrega: 17-dic-2021 10:26a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1921179157

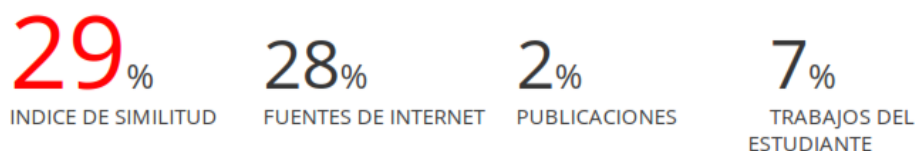
Nombre del archivo: Tesis__Ang_lica_Blacido__Contabilidad.docx (4.2M)

Total de palabras: 22744

Total de caracteres: 123357

La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	17%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	dspace.ups.edu.ec Fuente de Internet	1%
6	repositorio.umb.edu.pe:8080 Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	1%
8	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%

9	indemnizacionesjustas.com Fuente de Internet	1 %
10	Submitted to Universidad Andina del Cusco Trabajo del estudiante	<1 %
11	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	tumundoeconomia.com Fuente de Internet	<1 %
13	plantaris.com.mx Fuente de Internet	<1 %
14	www.emprendepyme.net Fuente de Internet	<1 %
15	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	enciclopediaeconomica.com Fuente de Internet	<1 %
18	muniztrading.com Fuente de Internet	<1 %
19	dspace.esoch.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
20	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

21	repositorio.undac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
23	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
24	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD Trabajo del estudiante	<1 %
25	idoc.pub Fuente de Internet	<1 %
26	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
27	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
28	repositorio.uisrael.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
29	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
30	Submitted to Universidad de Ciencias y Humanidades Trabajo del estudiante	<1 %
31	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante	<1 %

32

Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola

Trabajo del estudiante

<1%

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Anexo 5. Autorización de publicación en repositorio

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACION O TESIS EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UPCI

1.- DATOS DEL AUTOR

Apellidos y Nombres: BLACIDO CAVERO ANGELICA MARIA
 DNI: 10690619 Correo electrónico: angela_2003_33@hotmail.com
 Domicilio: CALLE LAS DALIAS Mz. K Lte. 03 LOS OLIVOS DE PRO - LOS OLIVOS
 Teléfono fijo: ----- Teléfono celular: 992374630

2.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO o TESIS

Facultad/Escuela: CIENCIAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIOS

Tipo: Trabajo de Investigación Bachiller () Tesis (x)

Título del Trabajo de Investigación / Tesis:

"LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y LAS CONSECUENCIAS EN LA LIQUIDEZ
DE LA EMPRESA REPRESENTACIONES COMERCIALES FILAMER
YRUPAILLA S.A.C. 2020"

3.- OBTENER:

Bachiller () Título (x) Mg () Dr () PhD ()

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN VERSIÓN ELECTRÓNICA

Por la presente declaro que el (trabajo/tesis) TESIS indicada en el ítem 2 es de mi autoría y exclusiva titularidad, ante tal razón autorizo a la Universidad Peruana Ciencia e Informática para publicar la versión electrónica en su Repositorio Institucional (<http://repositorio.upci.edu.pe>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art 23 y Art. 33.

Autorizo la publicación (marque con una X):

(x) Sí, autorizo el depósito total.

() Sí, autorizo el depósito y solo las partes: _____

() No autorizo el depósito.

Como constancia firmo el presente documento
en la ciudad de Lima, a los 25 días del mes de

ABRIL

de

2022.

Huella digital


Firma

Anexo 6. Formatos de validación de instrumento

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y Nombre del Informante: HERMOZA OCHANTE, RUBEN EDGAR
 Institución donde labora: Universidad Peruana de Ciencias e Informática - UPCI
 Nombre del Instrumento que motiva la evaluación: Cuestionario de la tesis:
“La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”
 Autor del Instrumento: Bachiller Blacido Cavero, Angelica Maria

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
METODOLOGIA	Considera que los Ítems miden lo que el investigador pretende medir					X
COHERENCIA	Considera que los Ítems utilizados son propios del campo que se está investigando					X
CONSISTENCIA	Existe Consistencia entre los indicadores y los índices				X	
ORGANIZACIÓN	Considera Organizado el desarrollo del Marco Teórico					X
CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado					X
OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables e indicadores				X	
ESTRATEGIAS	Considera adecuado los Métodos estadísticos para contrastar las hipótesis					X
ACTUALIDAD	Presenta Antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad					X

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que Modificar, aumentar o suprimir en los Instrumentos de Investigación:

Ninguno.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy bueno.....

Lima, 10 de octubre de 2021.



Firma del Experto Informante
 DNI: 42037740 Telf./Cel.: 941463983

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y Nombre del Informante: YUCRA RODRIGUEZ, LUIS CIPRIANO
 Institución donde labora: Universidad Peruana de Ciencias e Informática - UPCI
 Nombre del Instrumento que motiva la evaluación: Cuestionario de la tesis:
“La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”
 Autor del Instrumento: Bachiller Blacido Cavero, Angelica Maria

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
METODOLOGIA	Considera que los Ítems miden lo que el investigador pretende medir					X
COHERENCIA	Considera que los Ítems utilizados son propios del campo que se está investigando					X
CONSISTENCIA	Existe Consistencia entre los indicadores y los índices				X	
ORGANIZACIÓN	Considera Organizado el desarrollo del Marco Teórico					X
CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado					X
OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables e indicadores				X	
ESTRATEGIAS	Considera adecuado los Métodos estadísticos para contrastar las hipótesis					X
ACTUALIDAD	Presenta Antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad					X

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que Modificar, aumentar o suprimir en los Instrumentos de Investigación:

Ninguno.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy bueno.....

Lima, 10 de octubre de 2021.


Firma del Experto Informante
 DNI: 08121462 Telf./Cel.: 993640182

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

I. DATOS GENERALES:

Apellidos y Nombre del Informante: MELGAREJO MENDOZA, PAULO CESAR

Institución donde labora: Universidad Peruana de Ciencias e Informática - UPCI

Nombre del Instrumento que motiva la evaluación: Cuestionario de la tesis:

“La gestión de inventarios y las consecuencias en la liquidez de la empresa Representaciones Comerciales Filamer Yrupailla S.A.C. 2020”

Autor del Instrumento: Bachiller **Blacido Cavero, Angelica Maria**

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 – 20%	Regular 21 – 40%	Bueno 41 – 60%	Muy Bueno 61 – 80%	Excelente 81 – 100%
METODOLOGÍA	Considera que los Ítems miden lo que el investigador pretende medir					X
COHERENCIA	Considera que los Ítems utilizados son propios del campo que se está investigando					X
CONSISTENCIA	Existe Consistencia entre los indicadores y los índices				X	
ORGANIZACION	Considera Organizado el desarrollo del Marco Teórico					X
CLARIDAD	La investigación está desarrollada en un lenguaje apropiado					X
OPERACIONALIZACIÓN	Presenta operacionalizada sus variables e indicadores				X	
ESTRATEGIAS	Considera adecuado los Métodos estadísticos para contrastar las hipótesis					X
ACTUALIDAD	Presenta Antecedentes actualizados hasta con tres años de antigüedad					X

III. OPINIÓN PARA APLICAR EL INSTRUMENTO:

Qué aspectos se tienen que Modificar, aumentar o suprimir en los Instrumentos de Investigación:

Ninguno.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Muy bueno.....

Lima, 10 de octubre de 2021.



Firma del Experto Informante
DNI: 04069109 Telf./Cel.: 945380532