



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos, en el distrito de Ate
2017.

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

AUTOR

CHUMPITAZ CHUMPITAZ, GIANFRANCO

ASESOR


Mg. Díaz Díaz, Donato

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

LIMA – PERÚ

2017 - II

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña) Gianfranco Chumpitaz Chumpitaz Cuyo título es: Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos, en el distrito de Ate 2017

"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 (número) Catorce (letras).

Lugar y fecha 20 - 11 - 2017



PRESIDENTE
Gonzales Matos Dante



SECRETARIO
Maurtua Gurmendi Gabriela



VOCAL
Díaz Díaz Donato

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

Dedicatoria

Este presente trabajo está dedicado en primer lugar a mi familia que gracias a ellos pude llegar hasta este punto también a todas esas personas que hoy por hoy no estas a mi lado pero que fueron parte de este arduo proceso, también a mis abuelos y familiares que desde el cielo sé que siempre estuvieron brindándome su apoyo.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme día a día la oportunidad intentar superarme esto me ha permitido no rendirme y superar cada obstáculos a lo largo de toda mi vida.

A mis padres y hermanos por su apoyo incondicional y sus sabios consejos.

Al Mg. Donato Díaz por su paciencia y compromiso brindado hacia a sus asesorados, por su valiosa guía y asesoramiento en el desarrollo de la tesis, por el nivel de ayuda máxima que me brindo.

A la Universidad Cesar Vallejo porque me brindo las herramientas necesarias para desarrollarme profesionalmente

Declaratoria de Autenticidad

Yo, Chumpitaz Chumpitaz Gianfranco, con DNI N° 70267781, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Así mismo, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo

Lima, 08 de noviembre de 2017



Chumpitaz Chumpitaz
Gianfranco

DNI: 70267781

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento de las normas que rigen actualmente y están expresamente contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, someto a su criterio y consideración la presente Tesis titulada: “Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos, en el distrito de Ate 2017”

En el desarrollo de la investigación se ha considerado consultas de investigación bibliográfica confiable que ayude a profundizar el tema de investigación y de conocimientos adquiridos durante el proceso de formación profesional. Se encuentra estructurado en siete capítulos descritos a continuación:

Capítulo I: Introducción: conformado por la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas, formulación del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos.

Capítulo II: Metodología: conformado por el diseño de investigación, variables, cuadro operacional, población y muestra, técnicas e instrumentos para la recolección de datos, validez y confiabilidad, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión,

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones de acuerdo a los resultados obtenidos.

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas y los anexos.

El objetivo principal de la presente tesis es verificar si la gestión de los inventarios guarda relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos, Ate.

Chumpitaz Chumpitaz Gianfranco

Resumen

La presente investigación titula : “La gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos , 2017”, que tiene como objetivo principal determinar la relación entre la gestión de inventarios y la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticas.

Según el desarrollo de la investigación se considera un diseño no experimental transversal, debido a que ninguna de las variables del estudio será manipulada y está dada en un tiempo único. Está conformada por una población de 81 personas que laboran en las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos, para la delimitación de la muestra se utilizó una forma estadística, con un margen de error de 0,05, un nivel de confiabilidad del 95% y el total de población investigada 59 personas de las diferentes áreas interrelacionadas en la gestión de inventarios y su proceso en general desde la llegada hasta la salida del producto. Para la recolección de datos se utilizó la encuesta, la cual ha sido validada por jueces expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el coeficiente del Alfa de Cron Bach.

Para la comparación de hipótesis se procederá a utilizar la prueba de correlación de Rho de Spearman, según la fórmula aplicada nos muestra la relación entre la variable independiente y dependiente.

Como parte final de la investigación se concluyó que la gestión de los inventarios se relaciona con la capacidad de pago, por lo que el resultado ayudara a la empresa lograr un buen control de sus propios recursos para que con ellos la empresa logre una capacidad de respuesta a sus obligaciones.

Palabras clave: Gestión, Inventarios, Capacidad, Pago, Administración, Ganancias, Activos.

Abstract

The present research is entitled: "Inventory management and its relation with the payment capacity of pharmaceutical chemical products marketing companies, 2017", whose main objective is to determine the relationship between inventory management and payment capacity of the companies. companies selling pharmaceutical chemical products.

According to the development of the research, a transverse non-experimental design is considered, because none of the study variables will be manipulated and is given in a single time. It is made up of a population of 81 people who work in companies that sell pharmaceutical chemical products, for the delimitation of the sample a statistical form was used, with a margin of error of 0.05, a level of reliability of 95% and the total population investigated 59 people from the different interrelated areas in inventory management and its process in general from arrival to departure of the product. For data collection, the survey was used, which has been validated by expert judges from the Cesar Vallejo University and by the Alpha coefficient of Cron Bach.

For the comparison of hypotheses, we will proceed to use Spearman's Rho correlation test, according to the applied formula shows us the relationship between the independent and dependent variable.

As a final part of the investigation, it was concluded that inventory management is related to the ability to pay, so the result will help the company achieve good control of its own resources so that the company can achieve a response capacity to your obligations.

Key words: Inventory management, Payment, Capacity, Administration, Earnings, Assets,

INDICE

PAGINAS PRELIMINARES

Pàgina del jurado	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaratoria de autenticidad.....	V
Presentaciòn	VI
Resumen.....	VII
Abstract.....	VIII

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática.....	1
1.2 Trabajos Previos	3
1.2.1. Trabajos previos de la variable: Sobrecostos.....	3
1.2.2. Trabajos previos de la variable: Precio de venta.....	6
1.3 Teorías relacionadas al tema	8
1.3.1. Teorías relacionadas: Sobrecosto del proceso productivo.....	8
1.3.2. Teorías relacionadas: Precio de venta.....	15
1.4 Formulación del problema.....	22
1.4.1. Problema General.....	22
1.4.2. Problemas Específicos.....	22
1.5 Justificación del estudio	23
1.5.1. Conveniencia.....	23
1.5.2. Relevancia Social.....	23

1.5.3. Implicancias.....	23
1.5.4. Valor Teórico.....	23
1.5.5. Utilidad Metodológica.....	23
1.5.6. Viabilidad.....	23
1.6 Hipótesis	23
1.6.1. Hipótesis General.....	23
1.6.2. Hipótesis Específicas.....	24
1.7 Objetivos	24
1.7.1. Objetivo General.....	24
1.7.2. Objetivos Específicos.....	25

CAPÍTULO II: MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación	26
2.2 Variables, operacionalización.....	28
2.2.1. Definición de la variable Independiente.....	28
2.2.2. Definición de la Variable Dependiente.....	28
2.3 Población y muestra.....	29
2.3.1. Población.....	30
2.3.2. Muestra.....	31
2.4 Técnicas e instrumento de recolección de daros, validez y confiabilidad	32
2.4.1. Técnicas e instrumentos de recopilación de datos.....	32
2.4.2. Validación y Confiabilidad.....	33
2.5 Métodos de análisis de datos.....	35
2.6 Aspectos éticos	35

CAPITULO III: RESULTADOS

3.1 Analisis de resultados	37
3.2 Validacion de Hipotesis	53
3.1.2. Comparacion de Hipotesis General	55
3.1.2. Comparacion de Hipotesis Especifica 1	56
3.1.2. Comparacion de Hipotesis Especifica 2	58
3.1.2. Comparacion de Hipotesis Especifica 3	59

CAPITULO IV: DISCUSION

Discusión de resultados.....	61
------------------------------	----

CAPITULO V: CONCLUSION

Conclusiones.....	67
-------------------	----

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

Recomendaciones.....	71
----------------------	----

CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Referencias Bibliográficas.....	73
---------------------------------	----

ANEXOS.....	80
-------------	----

ANEXO 01: Matriz de Consistencia.....	81
---------------------------------------	----

ANEXO 02: Encuesta.....	82
-------------------------	----

ANEXO 03: Base de datos.....83

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	37
Figura 2.....	38
Figura 3.....	39
Figura 4.....	40
Figura 5.....	41
Figura 6.....	42
Figura 7.....	43
Figura 8.....	44
Figura 9.....	45
Figura 10.....	46
Figura 11.....	47
Figura 12.....	48
Figura 13.....	49
Figura 14.....	50
Figura 15.....	51
Figura 16.....	52

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	29
Tabla 2.....	31
Tabla 3.....	37
Tabla 4.....	38
Tabla 5.....	39
Tabla 6.....	40
Tabla 7.....	41
Tabla 8.....	42
Tabla 9.....	43
Tabla 10.....	44
Tabla 11.....	45
Tabla 12.....	46
Tabla 13.....	47
Tabla 14.....	48
Tabla 15.....	49
Tabla 16.....	50

CAPITULO I
INTRODUCCION

I. INTRODUCCION

1.1. Realidad problemática

Es evidente que hoy en día las pequeñas empresas o bien conocidas como Pyme desempeñan un papel importante en el Perú, se han convertido prácticamente en el actor principal respecto a la economía, representan casi un 99% del total y con esto es una de las grandes influyentes para el PBI porque generan empleo y disminuyen la pobreza, en el grupo creciente de estas empresas se encuentran las empresas comercializadoras, aquellas que se dedican a la compra y venta de productos químico - farmacéuticos

Al mismo tiempo de contribuir con la generación de más empleos de trabajo también han logrado posicionarse bien, al ser empresas dedicadas a la venta de productos sin tener que modificar la estructura del producto, son un mercado que tiene su eje principal la gestión de inventarios y su preocupación por extender su cartera de clientes practicando la fidelización de los mencionados a través de los créditos.

Es ahí en donde radica su principal desventaja , el uso desproporcionado de los créditos otorgados les genera no responder de manera adecuada a sus obligaciones ya sea con sus proveedores o su personal laborante, más allá de que eso genera al mismo tiempo problemas de liquidez y solvencia del efectivo , que se refleja en no tener dinero en efectivo.

A nivel internacional empresas comerciales de venta directa de este tipo de productos y ubicadas en México y en Cuba entre periodos del 2015 y 2016 reconocieron que llevaban una mala gestión respecto a sus inventarios eso porque a comparación de años anteriores perdían mucha mercadería ya sea por clientes que desisten de compras o por no abastecerse por el alto riesgo de pérdida de productos adquiridos.

A nivel nacional hace ya algunos años empresas relacionadas al rubro químico – farmacéuticos están en constante observación debido a que existe un incontable número de empresas ilegales que trafican con ese tipo de productos, la DIRANDRO y la PNP están trabajando mano a mano en la fiscalización de las mismas, en el Perú existe un numero signficante de deudores, la empresas que están relacionadas a esta lista muestran como común denominador el exceso de créditos otorgados sus clientes. (Dato recogido de la página Oficial del diario Gestión en un artículo respecto a la ley contra la venta de narcotráficos).

A nivel local este tipo de empresas ha tenido una crecida muy acelerada, pero esta aun con un mal manejo contable siendo su principal problema la identificación de sus ingresos y egresos ,más concreto el cobro de sus ventas, en ocasiones el problema no es en su cobro sino más bien su pésima organización para realizar estos cobros , es que en donde podemos reconocer 2 deficiencias , primero que no tienen un registro único de empresas que les deben , no clasifican sus cobranzas por niveles tanto así que arrastran cuentas por pagar desde el 2012 .

Entonces resulta importante mencionar que en la actualidad la mayor parte de empresas necesitaran tomar decisiones administrativas que a su vez implican en soluciones financieras, para ello era necesario conocer a la empresa desde el punto de vista financiero. Dicha información antes solo era asignada a una persona o departamento especializado, respecto a los niveles analizados en torno al problema general y con la información que será incluida en el trabajo se buscara conocer de a pocos como la empresa moderna intenta adaptarse de una manera responsable a la presión del mercado, partiendo desde la definición de empresa que no es más que un grupo de personas trabajando por y para un objetivo común.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. *Antecedentes de la variable independiente: Gestión de Inventarios*

Loja, J. (2015). Sistema de gestión de inventarios para la empresa FEMARPE CIA. LDTA (Previo a la obtención del título de Ingeniería en contabilidad y auditoría, , Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador) siendo el principal motivo de su estudio, el hecho de promover o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa, colocándolos a disposición en el momento indicado para así disminuir pérdidas en los costos o aumento en los mismos ; por ello concluye que la empresa deberá preparar mejor a sus trabajadores puesto que la correcta organización de los mismos permitirá un mejor desenvolvimiento frente a los clientes y así dejen en alto el nombre de la institución para la que están laborando , atender bien al cliente será el primer paso para lograr un óptimo desempeño y una adecuada relación de negocios, recomienda que es un hecho primordial suministrarse de una base de datos informática que nos permita tener la capacidad de verificar que todo este ordenado y se esté aprovechando al máximo.

Cabriles , Y.(2014) . Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de materias prima, repuestos e insumos para la empresa Balgres S.A.,(Título de Técnico Superior Universitario en Administración del Transporte , Universidad Simón Bolívar), como objetivo tiene proponer adaptar una base de datos informática que permita controlar e inspeccionar de manera oportuna los cambios en el stock de la empresa y así tener un mejor control respecto a las componentes claves para el giro del negocio de la empresa del mismo modo con los repuestos e insumos, con la idea de aportar mejores alternativas de trabajo que a la larga generen soluciones concisas a los acontecimientos que sucederán en la entidad, como conclusión fue que el área de Compras unido al área de Informática realizaran de la fecha en adelante un trabajo de áreas fusionado (compra & almacén) y así ambos estarán trabajando mano a mano para recibir la información correcta de lo real que se tiene disponible para el uso o la venta .

Hemeryth y Sanchez (2013). Implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo 2013, , (Título Profesional de Contador Público y Licenciado en Administración, Universidad Privada Antenor Orrego) la tesis busca demostrar que con la puesta en marcha de una base de datos informática de seguimiento al stock de inventarios y con un buen control activo en los departamentos de almacenaje se mejorará íntegramente en el aprovechamiento de los recursos propios y como conclusión dice que será semestralmente se llevara a cabo un cronograma para la actualización de datos de trabajo tanto en procesos como en procedimientos con el fin de optimizarlos. Esto lo realizar las áreas de Logística y almacén conjuntamente unidos y con la aprobación de la gerencia general para trabajar en el la creación Manual de Organización y Funciones que muestre explícitamente cada una de las funciones a realizar y procedimientos a seguir.

Granda y Rodríguez (2013). Diseño de un sistema de control basado en el Método ABC de gestión de inventarios, a través de indicadores de medición, aplicado a un estudio fotográfico en la ciudad de Machala de la (Título de Ingeniero en Auditoría y Contaduría Pública Autorizada, Escuela Superior de la escuela Politécnica del Litoral de Ecuador) como objetivo trabajar en base al sistema es plantear el método de costeo basado en actividades , que ayude a las distintas áreas inmersas en el trabajo a reducir costos a la administración y manejar los implementos fotográficos, con el fin de establecer un máximo aprovechamiento acorde a las los procesos establecidos de manera que estas alcancen un pico de eficiencia y eficacia en sus resultados , concluye que se deberá crear una cultura organizacional en la que todos los departamentos envueltos en el procesos trabajen unidos para así sembrar compromiso hacia el

Objetivo establecido y trabajar de esta forma a través de objetivos al mismo tiempo desarrollar políticas de venta o uso para los artículos obsoletos e intentar

recuperar la inversión que representa un alto porcentaje del valor de los inventarios; en caso de que éstas políticas no representen el efecto deseado, se deberá considerar la baja o donación de los mismos.

Tesis extranjera (Chile); Neil Gallardo, Alex (2016). Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos (Título de Ingeniero Civil Industrial realizada para la Universidad Austral de Chile) cuyo objetivos recabar datos respecto a la componente primordial de la entidad que es el stock, a través de la inspección de bases de datos de ventas, para detectar los productos críticos, analizar y pronosticar su demanda y como conclusión como se explica en las propuestas de gestión de inventario, se tienen dos principales resultados: la primera es no cambiar nada sobre el funcionamiento de la empresa, y solo cambiar las políticas de inventario de los productos , e indica que será recomendable seguir registrando las ventas en la empresa, ya que daría una buena base para diversos estudios futuros.

Carolina Acero Giraldo y Alejandro Pardo Restrepo (2010). Estrategia para la gestión de inventarios de una empresa comercializadora y distribuidora de productos plásticos de empaque: caso distribuidora surtir S.A.S (Escuela de Ingeniería de Antioquia de Envigado, presentada para el grado de Trabajo de grado de pregrado con aplicación profesional de la escuela de ingeniería Administrativa) cuyos objetivos es crear indicadores de control sucesos de detectados en los procesos de trabajo y como conclusión el monitoreo realizado a los procesos de almacenamiento registro constante que permitirá determinar las causas de los sucesos más comunes que se presentaban entre el físico y los resultados arrojados por Programa de base de datos de inventarios. Por ello se concluye que se debe realizar el registro mensual físico y se encargara a una persona específica para el desempeño de dicha actividad por ende la compañía deberá gestionar un puesto directamente para el manejo de los inventarios, ya que ahora hay personales pero no están enfocados estrictamente en las labores afines que se esperan para el correcto desempeño de las actividades.

Respecto a los antecedentes citados diría que en todos los casos coinciden con la idea central de mi proposición ya que sus recomendaciones se enfocan al personal tienen como valor importante dentro de la empresa al trabajador reconocen que la gestión apropiada de sus inventarios solo mejorara si se mejora y se le brinda las facilidades adecuadas de capacitaciones a las personas , también indican que para una buena gestión se tiene que trabajar junto a otros departamentos tanto las ventas el departamento administrativo , créditos trabajar en una sola dirección para así evitar el cruce de información , es por ello que esta tesis busca algo similar respecto a este indicador ya que se trata como dimensiones las cuatro fases principales de la administración para así tener un buen cuerpo de trabajo y también las ganancias partiendo del punto de cuanto más provecho podemos obtener de nuestros propios recursos .

1.2.2. Antecedentes de la variable dependiente: Capacidad de Pago

Murillo , A. (2013) Auditoria interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del distrito de Maracaibo , (Universidad Rafael Urdaneta de Maracaibo de la Facultad de Ciencias políticas , administrativas y sociales), su objetivo es estudiar analíticamente la auditoria interna que se utiliza para el proceso contable y administrativo de las cuentas por generar ingresos a las entidades concesionarias de Maracaibo y su recomendación es adoptar un sistema de gestión de riesgos, y en atención un método de trabajo ya utilizado por la administración , con el fin enfocarse en las contingencias , trabajando directamente gracias al sistema un método de trabajo que permita la transferencia de información y también toma de decisiones de una forma conjunta y siempre respetando a las todas las áreas inmersas en la empresa .

Lizárraga, K. (2010) Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate

(Título profesional de contador público, Universidad San Martín de Porres), cuyo objetivo es lograr una correcta fluidez en el cobro de las ventas para así obtener un flujo del efectivo en relación a los cobros pendientes, sobretodo enfocándose en el costo - beneficio que representaran ingresos importantes. Aspectos importantes como políticas de crédito, el análisis de crédito, las condiciones de crédito y las políticas de cobro dan como un resultado que se debe implantar un diseño organizacional basado en reglas respecto a créditos otorgados y al mismo tiempo que garanticen su efectividad dando así una mayor rotación de dinero cobrado del mismo para determinar el grado de morosidad de los distintos clientes y así periódicamente tener un control de los créditos otorgados a cada cliente.

Castañeda y Tamayo (2013). La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia real plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo 2010-2012 (Título de contador público, Universidad Privada Antenor Orrego), cuyo objetivo es demostrar el Impacto negativo de la morosidad en el cumplimiento de los objetivos estratégicos en la Agencia Real Plaza de la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo que tiene como conclusión que será importante estar al tanto de los créditos otorgados a los clientes para que ellos no sean parte de los clientes que figuraran como deudores puesto que ello le traerá problemas a la institución por esa razón es primordial estar atentos a instaurar señales que sirvan de avisos para no estar desprevenidos para así del mismo modo implementar un programa basado en records es decir que se encargue de la evaluación de clientes para su posterior aprobación y otorgamiento de credito.

Aguilar, V. (2013) Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. Año 2012 (Título contador público, Universidad de San Martín de Porres) su objetivo es establecer de qué manera la liquidez de la empresa tiene como principal incidencia los cobros a los clientes , concluye que debe adoptar tácticas para el cobro de deudas a los

mismos .Del mismo modo la entidad deberá tener una estrategia para asimilar imprevistos de la mejor manera ya que en ocasiones el no cumplimiento de las obligaciones de los propios clientes le generara a la empresa nuevas obligaciones en pocas palabras la empresa deberá estar preparada para asumir cualquier escenario y lo hará por ejemplo con estrategias que estén volviendo lento el proceso de aprobación de facturas , con el fin de mejorar el procesos que no esté siendo bien aprovechado, fijara sobretodo las soluciones en sus clientes potenciales para no tener la necesidad de recurrir a métodos de financiamiento externo que sigan impidiendo obtener mejoras en la liquidez y rentabilidad .

Respecto a la segunda variable y los antecedentes citados podría decir que todos coinciden en el tema de créditos otorgados y la capacidad con la que las empresas están afrontando sus consecuencias los objetivos de las tesis apuntan a mejorar el sistema de recaudación de ingreso para así mejorar la capacidad que la empresa necesita para trabajar de una manera sostenible, esta variable plantea por dimensiones el Activo y Pasivo debido que son estos los principales indicadores de la variable capacidad de pago , la cual es un ratio que nos permitirá medir la capacidad de respuesta a las obligaciones. Con variables como el crédito o las principales cuentas por cobrar por pagar, determinando así la solvencia y/o liquidez que se obtendrá con el resultado, en otras palabras los antecedentes obtenidos apuntan ciertamente a un enfoque similar teniendo en cuenta que se trabajan con otro tipo de variable independiente.

1.3. Teorías relacionadas al tema

Teoría de la contabilidad, según Weysant, J. (2008) nos dice que “la contabilidad es un medio para reconocer acontecimientos económicos que suceden en una organización, y estos se manejan en registros cuyo fin es controlar y registrar toda la información contable de manera ordenada.”(pag.19)

Para iniciar es importante mencionar que existe una NIC dirigida a los Inventarios y es la NIC 2 dentro de ella están comprendidas distintas características ligadas a los costos, a continuación presentare un breve concepto de NIC y NIFF:

Según la página oficial de *INEAF BUSINESS SCHOOL* (Escuela de Negocios especializada en Cursos y Máster Online de Fiscal, Laboral, Mercantil y Contabilidad. Tribuna de actualidad Material divulgativo) nos dice que, las normas internacionales de contabilidad son un conjunto de directrices que establecen la información que deben proporcionar los estados financieros.

Según el diario gestión en su artículo publicado sobre Las NIFF nos dice que:

Son normas que se establecieron con el propósito de uniformizar las distintas normas contables en el mundo y con ello estas sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad, también menciona que permiten que la información de los Estados financieros pueda ser comparables y tengan un reconocimiento o por su transparencia, con lo que sirven como una ayuda razonable a los inversores del mercado mundial a tomar sus decisiones (Artículo Publicado el 04 de noviembre del 2013)

Ya teniendo clara la definición de una NIC y NIFF indicare entonces por qué resaltar una más que la otra la; NIC está relacionada al Costo-Beneficio , mientras que la NIIF está relacionada Tiempo- Dinero; resultaría normal que se tomara la NIFF al ser este un trabajo dirigido a las finanzas pero se aplicara el uso de una NIC debido a que el enfoque de este trabajo buscara darle solución a un problema mediante indicadores financieros aun que está relacionado al costo , será una alternativa diferente.

Según MEF (Min. De Economía y Finanzas),la NIC empleada será NIC 2 “Gestión de Inventarios” como base para la tesis , debemos decir que muchos

autores definen a los inventarios como existencias, eso sí siempre y cuando estos cumplan con la siguiente característica ser comprado y vendido sin alteración alguna, según se expone en la NIC 2 los inventarios comprenden 3 conjuntos:

- a. Bienes para la venta en el curso normal del negocio
- b. Como productos en proceso o tránsito
- c. Para la producción de bienes y servicios que deben colocarse en el mercado para la venta

Siendo clara que nuestro tipo de empresas comercializadoras ingresan en el primer conjunto de esta manera estos son los indicadores a tener en cuenta.

Para Abanto M. (2010) “ La gestión de los inventarios no es más que el trabajo en conjunto ya sea de distintas áreas, realizado por distintas personas, en donde entran a tallar no solo buen trabajo en conjunto que logren realizar sino también la manera, el proceso que le apliquen a ese trabajo en equipo teniendo primordialmente en consideración que tendrán que cumplir el objetivo esperado tan solo con los recursos que cuenten y de esta manera obtener no solo el beneficio esperado si no siempre intentar obtener más “ (pág. 219)

En términos más comunes se entiende como la administración adecuada de los recursos de la empresa ya sean nuestros activos, pasivos y patrimonio.

Debido a que ambas variables son contables, y solo para tener un poco idea de lo que ambas variables son, empezare describiendo los distintos indicadores de la variable principal (Gestión de Inventarios) para luego terminar con describir la variable dependiente (Capacidad de pago).

Marco metodológico variable – Gestión de Inventarios

Respecto a la gestión de inventarios y de acuerdo a las dimensiones establecidas:

La administración que no termina siendo más que un proceso para alcanzar una meta y en él se genera un ciclo que nos permite reconocer nuestras debilidades y a través de eso se intenta organizar un plan mejorado o que en circunstancias mejore con cada proceso aplicado.

Para citar un ejemplo los autores Koontz y Weihrich en su libro *titulado Elementos de la Administración*, no solo les basta explicar que la administración es el cumplimiento de procesos si no que lo explican paso a paso.

“La primera etapa de la administración es el *Planeamiento*, en ella somos nosotros quienes planteamos cual será la meta y como es que se quiere llegar a ellas, también se establecen normas que se deberán cumplir; *Organización*, según los autores en esta etapa hay una discusión amistosa respecto a los roles que asumirá cada uno dentro del plan ya acordado; *Ejecución*, momento en que se pone en marcha lo ya acordado en la etapa de organización y por ultimo e igual de importante que sus primeras etapas es el *Control, etapa final cuyo fin es medir y corregir* si es que amerita ello lo que se ha realizado con la única convicción de intentar llegar al objetivo ” (pág. 27-28)

Para tener en cuenta, a de diferencia de otros distintos procesos en donde tienen una fase ya sea la primera o la última de mayor relevancia es importante mencionar que en la administración todas las etapas son importantes ya que en cada una de ellas se puede mejorar algo y con ello se puede obtener un mejor producto final.

En segundo lugar respecto a la dimensión ganancia

Según el diccionario enciclopédico Lexus nos dice que la ganancias en las empresas “Son aquellos beneficios que se obtienen por las ventas y por lo general todo lo relacionado a ello implica al dinero” (p.414).

De aquí también entonces la razón importante de toda la empresa las ventas que son el factor determinante para conocer cuál es el valor de nuestras ganancias.

Para explicar un poco lo que son las ventas no necesariamente necesitaremos un concepto sino más bien una explicación a través de un ejemplo y este es el siguiente:

“El logro o caída de una organización depende en mayor medida de la habilidad de la fuerza de ventas. No es posible resaltar demasiado la importancia que merece el tomar buenas decisiones cuando éstas afectan la calidad y la habilidad de la fuerza de ventas de la empresa.”(pág. 438-440)

Como es de conociendo para aquellos que decidimos emprender la carrera de contabilidad existe un informe que es el E.G. Y P. o estado de resultados mediante el cual podemos conocer la utilidad real de la empresa es decir fuera en primer lugar del costo de ventas, para referirme a este punto utilizaré un ejemplo práctico:

Supongamos que nosotros somos una tienda de zapatillas y compramos 20 pares pagando 10 soles cada una, en total gastaremos 200 soles. Por lógica no se venderán al mismo precio, ni que fuéramos locos para trabajar sin ninguna ganancia. Supongamos que decidimos vender cada par en 18 soles. Un día normal llega Juanito Alcachofa y nos compra 3 pares. Deberíamos multiplicar los 18 por 3 dándonos 54 y eso es lo que nos paga Juanito Alcachofa. Pero los 54 soles ¿Son la ganancia obtenida? La Respuesta es no puesto que Juan no se fue con las manos vacías él se llevó 3 pares de zapatillas lo que a nosotros nos costó 10 soles el par quiere decir $3 \times 10 = 30$ soles. Entonces la ganancia la obtenemos producto de la resta $54 - 30 = 24$ que sería la ganancia obtenida del mismo modo 30 son nuestro costo de ventas (El Autor).

Luego de conocer que es nuestro costo de ventas a través del ejemplo y de acuerdo a nuestro informe e indicadores estamos en la primera parte:

$$\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas} = \text{Utilidad Bruta}$$

El siguiente paso sería descontarle aquellos gastos en esta ocasión los gastos administrativos (esto de acuerdo a nuestros indicadores), entonces ¿Qué son los gastos administrativos?, son aquellos gastos que tiene la empresa y no están relacionados de manera directa con el fin de la empresa en otras palabras con la actividad económica que realiza, en los primeros ciclos de la universidad suelen presentarse como gastos indirectos, estos no suelen ser necesariamente solo administrativos ejemplo:

El día 29 de diciembre decido poner una panadería es decir mi fin es vender panes y de ello obtendré mis ganancias pero para ello incurro en gastos como la harina la mantequilla entre otros, pero el horno no funciona a base de aire, tiene que estar conectado a la electricidad del mismo modo que el agua que utilizaremos para limpiar los utensilios que utilizamos entonces estos vienen a ser nuestros gastos indirectos, ahora en una empresa aún más grande por ejemplo Faber Castell o algún club deportivo la luz no solo es consumida por el departamento de admiración sino que también entra a tallar el departamento de almacén, el departamento de ventas es decir ahí es en donde aparecen otros tipos de gastos. (El Autor)

Entonces estaríamos pasando la segunda etapa

$$\text{Utilidad Bruta} - \text{Gastos administrativos u otros} = \text{Utilidad Operativa}$$

En el tercer paso y por el momento hasta donde nuestra variable fue trabajada son los Ingresos financiero, son aquellos ingresos que se generan por la solicitud de préstamos intereses ganados y por consiguiente en esta parte del informe también tenemos los gastos financieros. (El Autor)

Entonces estaríamos pasando la tercera etapa

$$\text{Utilidad Operativa} -/+ \text{Gastos financieros} / \text{Ingresos financieros} = \text{Utilidad} \\ \text{Antes de Impuestos}$$

Respecto a lo ganado, si bien es importante conocer cuál es método que tienen las empresas ya sean grandes o pequeñas para determinar sus ganancias o pérdidas, en un artículo publicado por el diario gestión respecto a la NIC 2 que es respecto a los inventarios también nos brinda un pequeño ejemplo para aquellas personas que quieren aprender a ahorrar el método es el siguiente:

Según el diario Gestión “Es importante comprender que lo conveniente es que lo que se destina a pagos de tarjetas de crédito, hipoteca, crédito de carro, financiamiento de seguros, no debe superar el 30% del salario mensual. Si estos gastos predeterminados lo exceden comienza el peligro de endeudamiento porque la capacidad de pago estaría comprometida más allá de sus posibilidades”.

Entonces el objetivo final de la gestión adecuada de los inventarios sería no desperdiciar quizás lo poco o lo mucho con lo que se cuente para así obtener la mayor ganancia posible”.

Marco metodológico variable – Capacidad de pago

En primer lugar tanto como en la primera variable es importante mencionar que para Gallego y Vara Vara lo conocen por: “el estudio de las distintas posibilidades que tendrá y generara la empresa para poder cubrir con tanto con sus deudas corrientes como no corrientes” (pág. 365)

El método más común que utilizan las empresas para medir su capacidad de pago es emplear el ratio financiero de endeudamiento (Formula= $\text{Pasivos} / \text{Activos}$), los ratios financieros son indicadores que nos permiten medir a la empresa,

utilizando datos expresamente reales que se encuentran en los estados financieros que las empresas necesitan llevar. (El Autor)

Según lo mencionado por un artículo en la revista virtual de Pymes Gestión Panamá los estados financieros que deberán tener las pymes puesto que son ellos quienes le darán la calidad aran más fáciles de comprender, estos son:

- a. *Balance de Situación o General:* es un estado que refleja la situación real de una empresa en un momento determinado financieramente hablando.
- b. *Estado de resultados:* refleja el resultado de la empresa respecto a sus movimientos en un tiempo establecido. Es aquí en donde se puede medir la viabilidad de un proyecto, por medio de la utilidad bruta, utilidad neta Ut. Ant. imptos, etc.
- c. *Estado de cambios en el patrimonio:* muestra en forma detallada los aportes y retiros de los socios. Es en donde podemos conocer si se hicieron distribución de lo obtenido como resultado a favor en el periodo anterior, además de la aplicación de las ganancias a favor en contra del período corriente.
- d. *Estado de flujos de efectivo:* brinda información relevante respecto a la administración que se está llevando del negocio nos permite conocer la situación real de un proyecto que requiere de inversión para así aceptar su viabilidad.

También para el mejor conocimiento de estos estados es imprescindible tener un conocimiento de los elementos que inciden en ellos elementos que encontramos en el plan contable general

Partiendo de ello resultara lógico mencionar que las dimensiones para esta variable son el Activo y el Pasivo.

Por el lado del Activo para este trabajo se utilizó como indicadores a:

Cuentas por cobrar, son aquellas que le generan a la empresa un tipo de obligación relacionada a la responsabilidad que generara un beneficio estas se dan normalmente por una venta , la venta del producto genera la obligación de cumplir con la entrega de ese producto y al mismo tiempo el beneficio que será el monto recaudado por esa operación .

Cuentas por cobrar relacionadas, están dirigidas a aquellas empresas que están asociadas por ejemplo, una empresa a le presta dinero a la A pero de otra una llámese lima a provincias esta le está generando una cuenta por cobrar relacionada.

Respecto al Flujo de caja se dice que:

“No es más que una operación que involucra ingresos menos egresos, que se ejecutara periódicamente por la empresa con el fin de conocer la situación de un proyecto y detectar su viabilidad, en la que se debe tener en cuenta de que mientras más corto sea el periodo evaluado los resultados obtenidos serán más precisos. (Torres ,2010 p.100)

Pero, ¿Por qué resultan importantes los flujos de caja? La respuesta podría ser tan simple como decir que nos permite conocernos saber que tenemos y cuanto tenemos para saber cuándo gastamos pero también existe una explicación más compleja

Según Rojas A. (2013) en su libro de *Dirección Gestión Financiera Estratégicas Empresariales* no dice respecto a los presupuestos y en relación al flujo de caja que: “Las propuestas de nuevos proyectos de inversión pueden ir desde querer expandirse con un nuevo local, querer adquirir la licitación para la venta de un nuevo producto, etc. Según el autor se pueden reconocer dos grupos

importantes en primero de ellos que son los que no consideran el tiempo y en segundo los que si refiriéndose al rendimiento que pueda tener un proyecto, dentro de los más conocidos en el segundo grupo están TIR y VAN. (p. 295-296)

Entonces será importante reconocer que si bien ambos grupos ocupan un trabajo importante al momento de estudiar un proyecto, es evidente que representa una gran desventaja tener un flujo que no tome en cuenta el tiempo respecto al rendimiento en el proyecto planteado. Esto refiriéndose a que existen métodos distintos al flujo de caja que no están enfocados en el tiempo y esto para el autor representa una gran desventaja sin embargo también no está de más mencionar que no está mal utilizarlos.

Por el lado del pasivo se consideraron los siguientes indicadores:

Pasivo exigible, son las responsabilidades de pago que asume la empresa para con los proveedores, bancos u otro tipo de entidades

Respecto a Corto plazo y Largo plazo, también conocidas como pasivo corriente y no corrientes, según Ayala, P. (2010) nos dice que están vinculadas a operaciones con proveedores que no se encuentren vinculados económicamente con la empresa, de estas comprenden las corrientes o exigibles en el ejercicio en curso y las no corrientes exigidas en periodos superiores al ejercicio gravable.

Pasivo diferido “se refiere a los las responsabilidades que genera la empresa por lo tributos que genera, sin efecto tributario, también incorpora interés diferidos de cuentas por cobrar que aún no han sido devengadas.” (Chapí, P. p.187)

Para entrar a tallar un poco más en lo que es la capacidad de pago será importante mencionar que la capacidad de pago tiene de eje al deudor es decir a la empresa pero, ¿Que es un deudor?

Se define como deudor a aquella persona o entidad que ha de satisfacer una deuda, luego desde el punto de vista los deudores son derechos de cobro, elementos de activo que tienen como fin su conversión en liquidez en un plazo más o menos corto de tiempo.(p.297)

Entonces ya conociendo que es un deudor, ¿Cuándo es que surge una deuda?

Para responder esta pregunta será importante citar un ejemplo del libro titulado “Análisis de cuentas respecto a las cuentas incobrables” , que nos dice que cuando no empieza a brindarle facilidades a sus clientes respecto a los plazos de pago ya sea a 1 o dos meses, esto generara una cta por cobrar, pero de estas no todas son canceladas oportunamente por ello esto las convierte en cuentas incobrables puesto que para el departamento administrativo encargado de cobrar estos importes nunca tienen una respuesta correcta

Tener una cantidad expresada en los estados financieros respecto a las cuentas por cobrar puede reflejar a un indicador muy bueno en lo que se refiere a la liquidez de la empresa.

Según Pascual – Coromidas (1998) definen a la liquidez con la como la capacidad con la que se puede canjear por dinero el objeto de la inversión entonces, el autor sugiere es la capacidad con la que los recursos de la entidad responden a las obligaciones de la misma es decir como generan fondos con lo que se podrán responder a los gastos iniciales.

Pero esto no expresa una situación saludable para la empresa, lo primordial para una empresa es ser solvente es decir que no solo se vea reflejado en números por cobrar o que generaran un ingreso a futuro, sino que la empresa vea ese ingreso reflejado en su capacidad para efectuar esos cobros efectivos de dichos saldos.

Conceptos que resultan importantes mencionar son los relacionados a los ratios financieros que no son más que indicadores que nos permiten valorar desde diferentes aspectos la situación de la empresa y como está afrontando diversas circunstancias. No solo por tener a nuestra variable capacidad de pago o también conocida como capacidad de endeudamiento sino también porque existe un indicador que nos permite conocer la liquidez y solvencia.

La revista Asesoría especializada del informativo Caballero Bustamante publicada por la Universidad Alas Peruanas nos brinda la siguiente información respecto a ratios financieros.

Inventarios a Capital de Trabajo:

$$\frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

Se utiliza para medir el correcto desempeño del capital de trabajo respecto a los inventarios. Su interpretación será la siguiente, un alto coeficiente representará que existe una respuesta positiva es decir que el capital de trabajo es lo suficientemente bueno para poder financiar los inventarios y por otro lado que quizás el capital de trabajo no está siendo aprovechado de manera adecuada ya que al estar inmovilizado, financiando inventarios tal vez excesivos o de lenta rotación

Ratio de Liquidez

Miden la respuesta de la organización frente a sus obligaciones en el corto plazo. Es decir, consiste en la capacidad que tiene la entidad para transformar lo que sus propios recursos en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas de su valor, en ese sentido, de tener liquidez.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

Ratio de Circulante o Razón Circulante

Pasivo Corriente: Se consideran en este grupo a los activos corrientes o circulantes: dinero en efectivo, Activos Negociables, Cuentas por cobrar, Inventarios conocidos también como mercadería.

Pasivos corrientes o circulantes: Cuentas por pagar, Documentos por pagar tales como letras, Impuestos por pagar, Otros gastos que provengan de haber sido reconocidos fuera de tiempo es decir devengados .

De acuerdo a lo esperado por este trabajo este ratio o instrumento de medición financiera nos permite conocer como la empresa afronta sus responsabilidades en un tiempo determinado. Mientras el coeficiente sea mayor, mayor será capacidad de la entidad para hacerle frente a las contingencias; en cambio, para ratios bajos, existe gran probabilidad de la suspensión de pagos a terceros.

En suma, si $1 >$ se puede decir que tiene un buena capacidad de pago
 $1 =$ Apenas y puede cubrir con las responsabilidades de la empresa
 $1 <$ tiene una mala respuesta de sus activos y por ello no podrá cubrir sus responsabilidades:

Ejemplo: S/. 2'000000 /850000 = 2.35 veces

El resultado del ejemplo brinda como resultado que activo corriente es 2.35 veces más grande que el pasivo corriente; es decir por cada Unidad Monetaria (UM) de deuda, la compañía cuenta con 2.35 UM para pagarla.

Prueba Acida

Este indicador financiero nos permite conocer con cuanto de nuestro pasivo

$$\frac{\text{ACTIVO} - \text{EXISTENCIAS} - \text{GASYOS PAGADOS CORRIENTE PORANTICIPADO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

podemos responder a nuestras obligaciones, es importante mencionar que mientras más acida sea la prueba es mejor es decir por ejemplo nosotros no podemos pagar en algunos casos con mercaderías o con activos fijos y solo con dinero, entonces de la formula solo quitaremos las existencias y así mientras más acida resulte la prueba el resultado será más real.

Endeudamiento del Activo Total

$$\frac{\text{PASIVOS TOTALES}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

Indica el porcentaje de deuda a corto y largo plazo financiada con capital propio, o en otras palabras, evalúa qué porcentaje de los activos totales es financiado por terceros. De tal modo: el alto margen se traduce en un alto grado de pérdida de autonomía frente a terceros. Un valor bajo del ratio muestra el exceso de capitales propios. Es recomendable uso de capital de terceros.

Rotación de Cuentas por Cobrar

$$\frac{\text{VENTAS AL CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}$$

Nos permite conocer con qué frecuencia se cobra una venta es decir con qué frecuencia una cuenta por cobrar se convierte en efectivo. Ejemplo

V. netas al crédito = S/. 700,000

Promedio de cuentas por cobrar = S/. 99,500

Rotación de S/. 700,000 / 99,500 = 7.03 veces cuentas por cobrar

Entonces, aproximadamente 7 veces al año las cuentas por cobrar de la empresa son canceladas.

Rotación de cuentas por pagar

$$\frac{\text{COMPRAS AL CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}$$

Al igual que el retiro anterior este nos permite conocer con que frecuencia una cuenta por pagar ha sido saldada, ejemplo, no sería recomendable para la empresa otorgar créditos a plazos muy largos, si la si se tiene un plazo menor para responder a las obligaciones es decir en conclusión el plazo para cobrar tendrá que ser menor que el de pago de sus obligaciones

1.4. Formulación del problema

Teniendo plasmada la realidad problemática que existe en torno a las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticas se pueden establecer los siguientes problemas

1.4.1. *Problema general*

¿De qué manera la gestión de inventarios con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?

1.4.2. *Problemas específicos*

¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la administración de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?

¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con los activos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?

¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con los Pasivos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?

1.5. Justificación del estudio

1.5.1 Justificación Práctica

Por medio de la presente investigación se contribuirá a mejoras respecto a la capacidad de pago que tendrán las empresas respecto a la gestión de inventarios. Así mismo la justificación del proyecto de investigación también abarca que puede ser implementado para distintos tipos de empresas que tengan problemas con su flujo de efectivo y con ello el manejo del adecuado de sus activos y pasivos, en general para mejorar capacidad de pago para así responder a sus obligaciones.

1.5.2 Justificación Teórica

La investigación será realizada conforme a bases teóricas que dan antecedentes de lo importante que es la gestión de inventarios en relación a la capacidad de pago de las empresas.

1.5.3 Justificación Metodológica

Esta investigación está elaborada con bases metodológica; ya que los métodos, procedimientos, técnicas e instrumentos empleados y pre establecido por bases teóricas la cual refuerza la confiabilidad y la veracidad este trabajo de investigación.

1.6. Hipótesis

1.6.1. *Hipótesis general*

La gestión de los inventarios si está relacionada con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico- farmacéuticos del distrito de Ate 2017.

1.6.2. Hipótesis específica

La administración tiene relación con la gestión de inventarios de las empresas comercializadoras de productos químico- farmacéuticos del distrito de Ate 2017.

Los activos tienen relación con la gestión de inventarios de las empresas comercializadoras de productos químico- farmacéuticos del distrito de Ate 2017.

Los pasivos tienen relación con la gestión de inventarios, de las empresas comercializadoras de productos químico- farmacéuticos del distrito de Ate 2017.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Determinar si existe relación entre la gestión de inventarios y la capacidad de pago de empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017

1.7.2. Objetivos específicos

Determinar como la gestión de inventarios se relaciona con los Administración de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017

Determinar como la gestión de inventarios se relaciona con los Activos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017

Determinar como la gestión de inventarios se relaciona con los Pasivos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017

CAPITULO II

METODOLOGIA

1. METODO

2.1. Diseño de investigación

Según Juan Báez y Pérez de Tudela (2009) nos dicen que la Investigación cualitativa “Deriva de la palabra cualidad, respecto a alguna cosa o persona, esta le agrega un valor por ejemplo bueno, malo, etc.”

Según Dale H Schunk en su libro teorías de la investigación en el año 19977 la investigación correlacional “Se ocupa de estudiar la relación que existe entre variables, es decir cómo funcionan estas sean dependientes o una dependiente de la otra

De acuerdo a las características mencionadas este trabajo de investigación es de tipo descriptiva correlacional cuantitativa - no experimental.

En la presente investigación los datos se recolectaran en un solo momento, es decir en un tiempo único (Setiembre 2017), siendo uno de sus propósitos describir las variables en estudio

2.2. *Variables y operacionalizacion*

2.2.1. *Definición de la variable Independiente*

Variable independiente: Gestión de Inventarios

Abanto, M. (2015) señala que es el grupo de técnicas estratégicamente utilizadas para administrar los recursos propios de una empresa y de los cuales depende la actividad económica que desarrolla, los inventarios son de suma importancia dentro de la organización, ya que a través de ellas se puede obtener la ganancia que la empresa espera del ejercicio (p.219).

Dimensiones

1. Administración

2. Ganancia

Indicadores

- a. Planificar
- b. Organizar
- c. Ejecutar
- d. Controlar

2.2.2. Definición de la variable Dependiente

Variable dependiente: Capacidad de pago

Gallego y VaraVara (2008) dicen que se refiere al estudio de las posibilidades de la empresa para cubrir deudas generadas por los pasivos corrientes y no corrientes. Se refiere a los recursos y actividades que toman estos respecto a las obligaciones (p.365)

Dimensiones

1. Activo
2. Pasivo

Indicadores

- a. Cuentas por pagar comerciales terceros
- b. Cuentas por pagar comerciales relacionadas
- c. Activo disponible
- d. Flujo de caja
- e. Liquidez
- f. Corto Plazo
- g. Largo plazo
- h. Pasivo diferido

2.3. Matriz de operación de variables

Hipótesis General	Variable	Definición de variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
La gestión de los inventarios está relacionada con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate	Gestión de Inventarios	Abanto, M.(2015) señalan que es el conjunto de técnicas estratégicas utilizadas para administrar los materiales dentro de una empresa y de los cuales depende la actividad económica, los inventarios son de suma importancia dentro de una organización , ya que a través de ellas se puede obtener la ganancia que la empresa espera del ejercicio(p.219)	Se entiende como la administración adecuada de los recursos dela empresa ya sean sus activos, pasivos y patrimonio.	Administra	Planificar
					Organizar
					Ejecutar
					Controlar
				Ganancia	Ventas
					Costo de Ventas
					Gastos Financieros
					Gastos Administrativos
	Capacidad de pago	Gallego y Varavara (2008) dicen que se refiere al estudio de las posibilidades de la empresa para cubrir deudas a corto y largo plazo. También se refiere a los recursos y actividades que toman estos respecto a las obligaciones (p.365)	Es el método que utilizan las empresas para calcular su capacidad respuesta para con sus obligaciones ya sean a corto o largo plazo	Activo	Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros
					Cuentas por Cobrar Comercial Relacionadas
					Activo disponible
					Flujo de Caja
				Pasivo	Liquidez
					Corto plazo
Largo plazo					
Pasivo diferido					

2.4. Población y muestra

2.4.1. Población

Para Tomas J. (2010) “La población es el conjuntos de todos los individuos que cumplen ciertas propiedades y de quienes deseamos estudiar ciertos datos, por ello este conjunto deberá ser definido sobre características delimitadas, que identifiquen y permiten posteriormente que estos se entiendan como elementos o datos representativos propios de la investigación “(p.21).

La población está conformada por los trabajadores de las empresas comerciales de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, para este trabajo se utilizó una población estratégica (Muestra), decir se consideró también que el grupo de trabajadores que serían seleccionados por empresas tengan algo en común, en este caso las empresas tomadas en cuenta son las empresas que están empadronadas en el distrito de Ate.

Empresas del rubro químico farmaceuticas registradas en el distrito de Ate		
1	Laboratorios	17
2	Droguerías	81
3	Farmacías	0
	TOTAL	98

Tabla1 – Fuente Elaboración Propia

De las 81 empresas dedicadas al sector comercial de productos químico farmacéuticos en el distrito de Ate (Estadística determinada por el Instituto Nacional de Información estadística y La dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas); cada empresa cuenta con por lo menos 20 trabajadores , y para obtener la población con mayor exactitud se aplicaron los siguientes criterios

Los factores a tener en cuenta para delimitar la información:

- a) Que las empresas cumplan con la ubicación el distrito de Ate para desarrollar sus actividades.

- b) Que las empresas se dediquen únicamente a la compra y venta de productos químicos- Farmacéuticos sin manipulación alguna para su venta a este tipo de empresas de las que conoce como Farmacias (venta de productos terminados en términos farmacológicos) y las Droguerías (empresas que se dedican a vender materia prima para fabricación de productos que puedan derivar en distintos sectores, como fábricas industriales de productos de belleza, productos dirigidos a la salud, alimentos etc.)

Esto puesto que existen empresas que también se dedican a la comercialización de estos productos pero además realizan servicio y también suelen modificar los productos para la venta y estos tienen la denominación de Laboratorios.

Por ello luego de conocer los factores a tener en cuenta las empresas que se tomarán en cuenta para conocer la población son los trabajadores de las áreas Administrativas, contable Ventas y Almacenes de las 81 empresas que tienen la denominación de Droguerías de Ate

2.4.2. Muestra

Para Quesada V. y García A. “La muestra se define como un subconjunto que se tomara dentro de la población es decir la población es N, la muestra es el Sub Conjunto de N y esto solo será producto de delimitar aún más la población es decir encontrar alguna o algunas características más que permitan darle precisión a la información esperada” (p. 52).

La muestra tendrá que ser representativa y estará conformada por todos los trabajadores de las áreas especificadas de las empresas de comercializadoras de productos químicos farmacéuticos. Para determinar el tamaño de la muestra en estudio se utilizara el método probabilístico, a través el cual aplicaremos el Muestreo Aleatorio Simple, tomando en cuenta la siguiente formula, se utilizara siempre y cuando se conozca el tamaño de la población:

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

Dónde:

n : tamaño de la muestra

N : tamaño de la población.

Z : valor de la distribución normal estandarizado correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E : máximo error permisible (5% = 0.05)

P : proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Q : proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir. (50% = 0.50)

Reemplazando la formula se obtiene:

$$\frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 70}{(0.05)^2 * (70 - 1) + (1.96)^2 * 0.50 * 0.50} = 59.34$$

La muestra quedara limitada por 59 personas (que son el resultado de la delimitación del sub conjunto cuyo factor de limitativo es el empadronamiento que tiene como único fin garantizar el acceso de los peruanos a medicamentos seguros eficaces y de calidad que laboran en las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos, es importante mencionar que para la formula solo se tomó en cuenta a un trabajador por empresa , dato con el cual se trabajara la parte estadística en función al cuestionario a ejecutar:

Empresas del rubro químico farmaceuticas registradas en el distrito de Ate -		
1	Empadronadas	70
2	En proceso	2
3	No empadronadas	9
	TOTAL	81

Tabla 2 – Fuente Elaboración Propia

2.5. *Técnicas de recolección de datos*

Dadas las variables, que son cruzadas en las fórmulas de las hipótesis específicas en esta investigación, para obtener todos los datos de sus dominios necesarios para contrastarlas, se requiere aplicar o recurrir a:

2.5.1. *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*

Según Martin F. (2011) “La encuesta es un instrumento de captura de información reestructurado, por ende es útil para describir algo y contrastar la hipótesis o modelos, por lo contrario no es muy útil para generar ideas “(p. 14).

Se toma en cuenta la utilización de encuesta para poder determinar como la Gestión de los inventarios se relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de insumos químicos

El instrumento de recolección de datos a aplicar será a través del cuestionario, con el fin de recopilar y procesar información fundamental sobre la relación que existe entre los sobrecostos del proceso productivo y determinación del precio de venta, el instrumento a utilizar será realizado y contrastado a través de una serie de ítems formulados (al conjunto de muestra seleccionada) de acuerdo a los indicadores establecidos e interrelacionados con el problema de investigación, es decir que está conformado por una serie de preguntas claras, objetivas y concisas en la que cada una de ellas contiene 05 categorías en función de respuestas, establecidos según la Valorización de Likert.

Según Ferrer G. (2005) nos dice que “Escala de Likert, no solo una de las más aplicadas sino una de las más fáciles de aplicar, y La escala de Likert permite conocer la actitud de los individuos a partir de la generación de un conjunto de frases representativas del capítulo estudiado, para lo cual las normas básicas que tiene que tener el cuestionario son la claridad, la sencillez, la objetividad y el establecimiento de un orden lógico de las preguntas.” (p.106).

El diseño que se aplicara al cuestionario será mediante la valorización de la Escala de tipo Likert que consiste en preguntas en modo afirmativo cuyas repuestas deben ser también en patrón afirmativo.

2.5.2. Validación y confiabilidad de los instrumentos de validación

Según Landeau R. (2007) “La validez e el gado en el que el instrumento proporciona datos que reflejen realmente los aspectos que se desean estudiar” (P.81).

El proyecto de investigación utilizara como instrumento al cuestionario y aplicara la técnica de la validez de contenido es decir utilizara el criterio de juicio de experto.

Según el libro publicado por La universidad Politécnica de Madrid titulado *Bases de metodologías (2001)*, nos dice que “El juicio de expertos consta de una de llegar a un consenso entre la opinión de un grupo de expertos en el tema expuesto en cuestión” (p.15)

Según Bernal C. (2006) nos dice que “La confiabilidad del cuestionario quiere decir, que es la consistencia de las puntuaciones obtenidas por las mismas personas es la capacidad del instrumento para producir resultados congruentes” (p. 214).

Para el proyecto de investigación en cuestión, se utilizara la siguiente formula de Alfa de Cron Bach:

Delgado R. y Gonzales P. (2009) “El coeficiente de alfa de Cron Bach es el indicador más ampliamente utilizados puesto que determina la consistencia interna de una medida analizando la correlación de una variable con todas las que integren dicha escala” (p. 184)

El valor de alfa de Cron Bach es el promedio y/o media de todos los coeficientes de correlación calculados mediante el SPSS, asociados a los ítems utilizados, cuanto más aumente el número de ítems aumentara la varianza y cuando más homogéneo sean los resultados de cada uno de los ítems el valor se aproximara al alfa 1.

Para el proyecto de investigación en cuestión, se utilizara la siguiente formula de Alfa de Cron Bach:

Dónde:

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

K: El número de ítems

S_i^2 : Sumatoria de varianza de los ítems

S_t^2 : Varianza de la suma de los ítems

Según Raúl Pino (2007), sugiere las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cron Bach:

Coeficiente alfa > .9 es excelente

Coeficiente alfa > .8 es bueno

Coeficiente alfa > .7 es aceptable

Coeficiente alfa > .6 es cuestionable

Coeficiente alfa > .5 es pobre

Coeficiente alfa < .5 es inaceptable

Escala: TODAS LAS VARIABLES

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	59	70,2
	Excluidos ^a	25	29,8
	Total	84	100,0

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,848	16

Del programa SPSS se obtuvo un alfa de Cron Bach de 0.848, según el autor Raúl Pino (2007), indica que cuando el valor del Coeficiente alfa es $>.8$ los resultados se consideran bueno, por lo tanto el instrumento aplicado es confiable y valido.

2.6. Método de análisis de datos

Para procesar los datos se utilizará el Software Estadístico SPSS versión 22, con el cual se apoyara la investigación descriptiva no experimental, en este programa se procederá a cargar la base de datos obtenida de la encuesta ejecutada, lo cual nos permitirá procesar una serie de tablas y gráficos para evaluar la relación entre las variables, también se podrá calcular el coeficiente de Alfa de Cron Bach y la prueba de hipótesis – RH 0 Spearman.

2.7. Aspectos Éticos

En la elaboración del proyecto de tesis, se ha dado cumplimiento a la Ética Profesional, desde su punto de vista especulativo con los principios fundamentales de moral individual y social; a través de normas y reglas de conducta enmarcadas en el Código de Ética del Colegio de Contadores Públicos del Perú

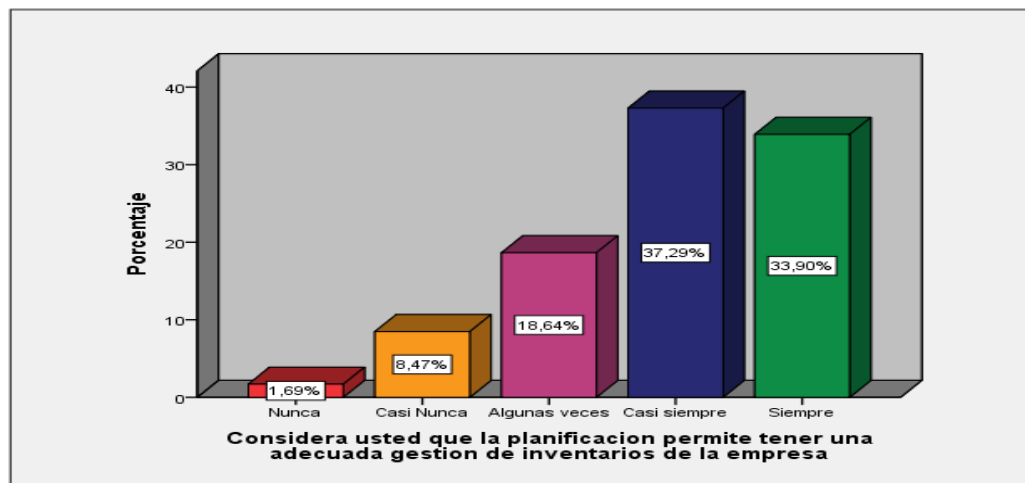
CAPITULO III
RESULTADOS

3. RESULTADOS

3.1. Análisis de los resultados

Tabla 3 y Grafico 1 - Considera usted que la planificación permite tener una adecuada gestión de inventarios de la empresa

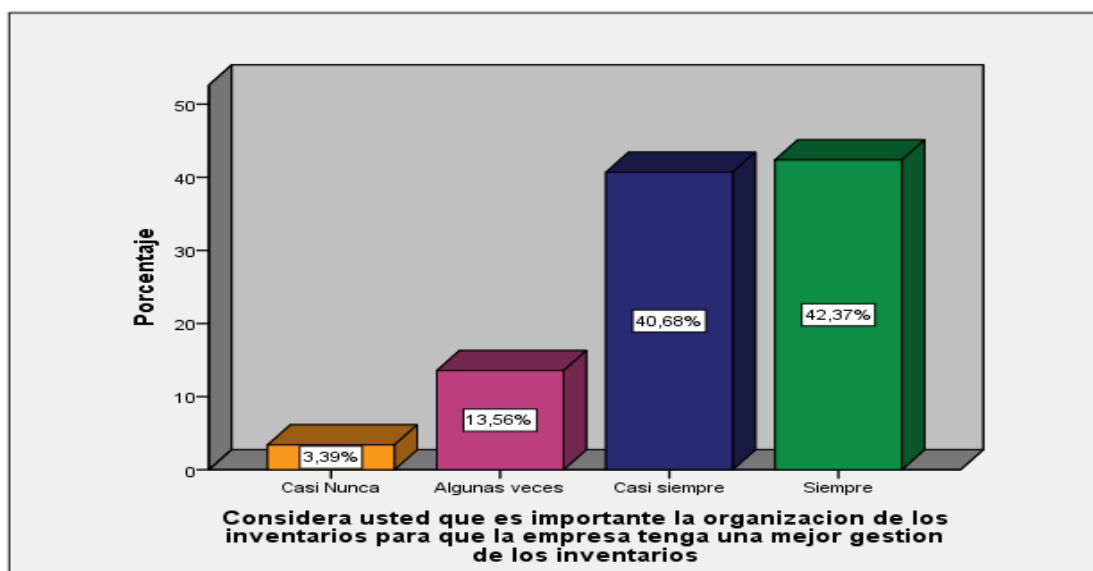
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	1,2	1,7
	Casi Nunca	5	6,0	8,5
	Algunas veces	11	13,1	18,8
	Casi siempre	22	26,2	37,3
	Siempre	20	23,8	33,9
	Total	59	70,2	100,0
Perdidos	Sistema	25	29,8	
Total	84	100,0		



Interpretación: De los encuestados, 22 de ellos están de acuerdo en que casi siempre la planificación permite tener una buena gestión de inventarios y 20 personas afirma que siempre por ello se puede determinar que cada que se realiza una buena planificación de tareas la gestión de los inventarios será buena, en términos de resultados, en su mayoría los encuestados están de acuerdo en que la planificación permitirá tener una buena gestión de inventarios

Tabla 4 y Grafico 2 - Considera usted que es importante la organización de los inventarios para que la empresa tenga una mejor gestión de los inventarios

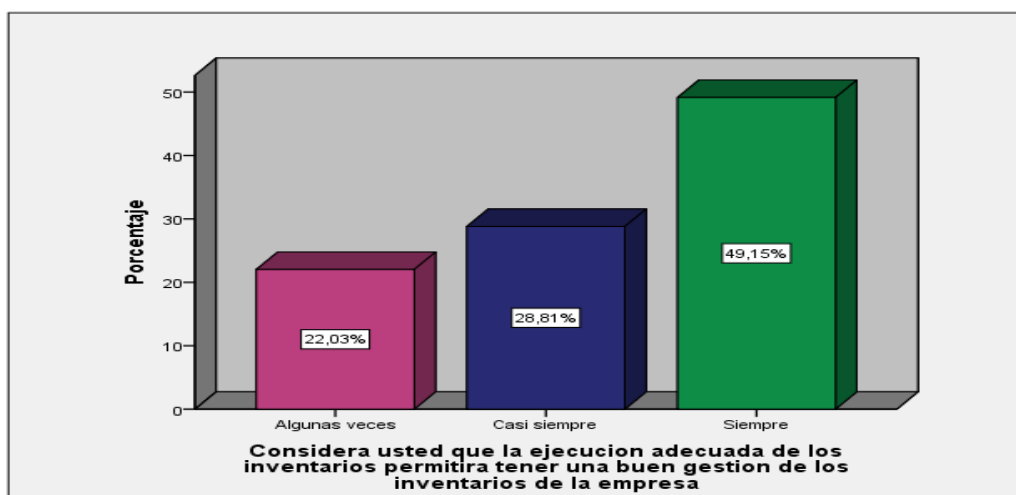
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Nunca	2	2,4	3,4	3,4
Algunas veces	8	9,5	13,6	16,9
Casi siempre	24	28,6	40,7	57,6
Siempre	25	29,8	42,4	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados 24 de ellos afirman que casi siempre y 24 afirman que siempre será importante la organización, para que la empresa tenga una mejor gestión de inventarios, esto pues respecto en conjunto de los distintos departamentos, el trabajar en conjunto permite a todo los departamentos tener conocimiento de lo que se está realizando y para así no repetir algún paso de manera involuntaria y con eso lograr el objetivo de manera eficaz

Tabla 5 y Grafico 3 - Considera usted que la ejecución adecuada de los inventarios permitirá tener una buen gestión de los inventarios de la empresa

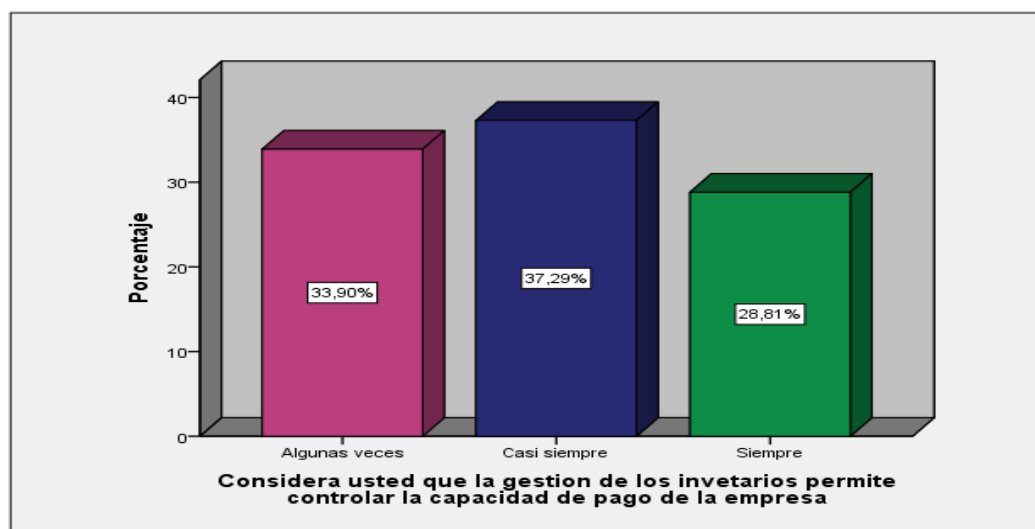
	Frecuenci a	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	13	15,5	22,0	22,0
Válidos Casi siempre	17	20,2	28,8	50,8
Siempre	29	34,5	49,2	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: De los encuestados 29 personas aseguran que siempre que la ejecución adecuada de los inventarios sea realizada, refiriéndose por ejecución a que se trabaje ya establecido y acordado, la empresa tendrá una buena gestión de los inventarios, es decir se necesitara que el departamento de almacén tenga bien inventariado lo que se tiene como stock porque así los demás departamentos podrán tener la información precisa y actualizada de que es con lo que se cuenta para vender.

Tabla 6 y Grafico 4 - Considera usted que la gestión de los inventarios permite controlar la capacidad de pago de la empresa

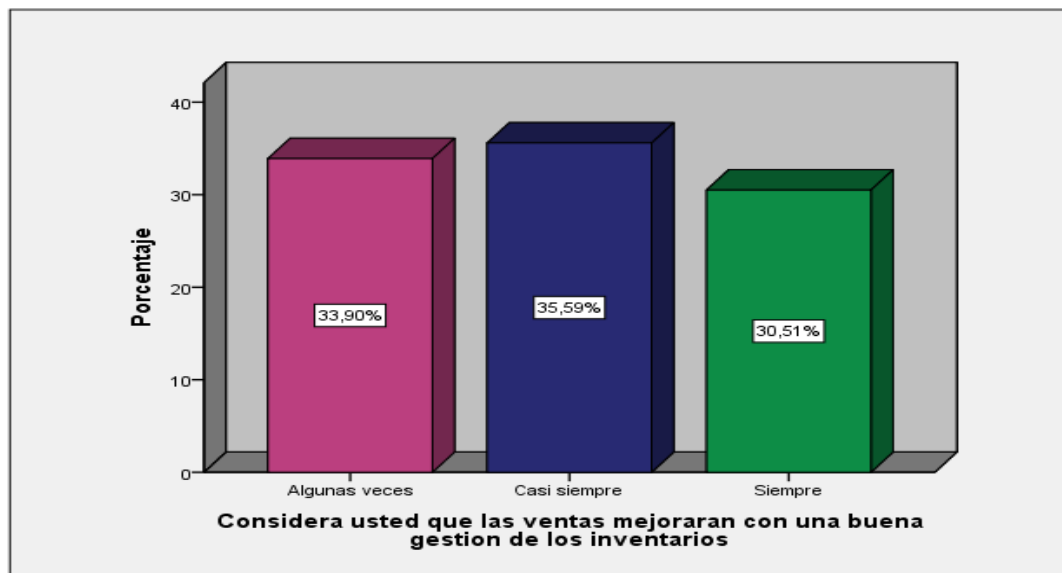
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Algunas veces	20	23,8	33,9	33,9
	Casi siempre	22	26,2	37,3	71,2
	Siempre	17	20,2	28,8	100,0
	Total	59	70,2	100,0	
Perdidos	Sistema	25	29,8		
Total		84	100,0		



Interpretación: Del total de 22 personas dicen que casi siempre y otras 17 que siempre que la gestión de inventarios sea realizada nos permitirá controlar la capacidad de pago de la empresa es decir un 66%, para ellos un buen trabajo desde el inicio como con políticas adecuadas de cobro permitirán una buena respuesta de los clientes es decir permitirá tener una buena capacidad de pago para con los proveedores.

Tabla 7 y Grafico 5 - Considera usted que las ventas mejoraran con una buena gestión de los inventarios

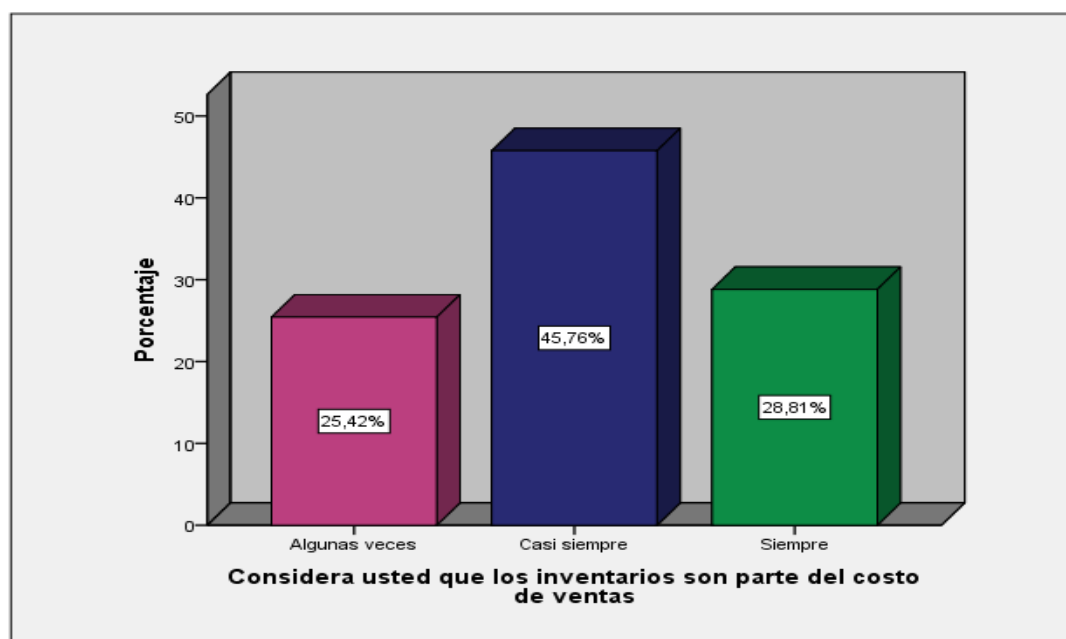
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	20	23,8	33,9	33,9
Válidos Casi siempre	21	25,0	35,6	69,5
Siempre	18	21,4	30,5	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: En la tabla y gráfico N° 5, podemos observar que la mayoría de los trabajadores consultados están de acuerdo con que las ventas mejorar con una buena gestión de los inventarios, si se realiza una buena gestión de inventarios controlando las fechas de vencimiento, fechas de llegada de productos fechas de salida de los mismos podrá aprovecharse al máximo lo que se tiene en almacén y prever con lo que no se cuenta para adquirirlo y de esta manera aprovechar al máximo una venta.

Tabla 8 y grafico 6 - Considera usted que los inventarios son parte del costo de ventas de la empresa

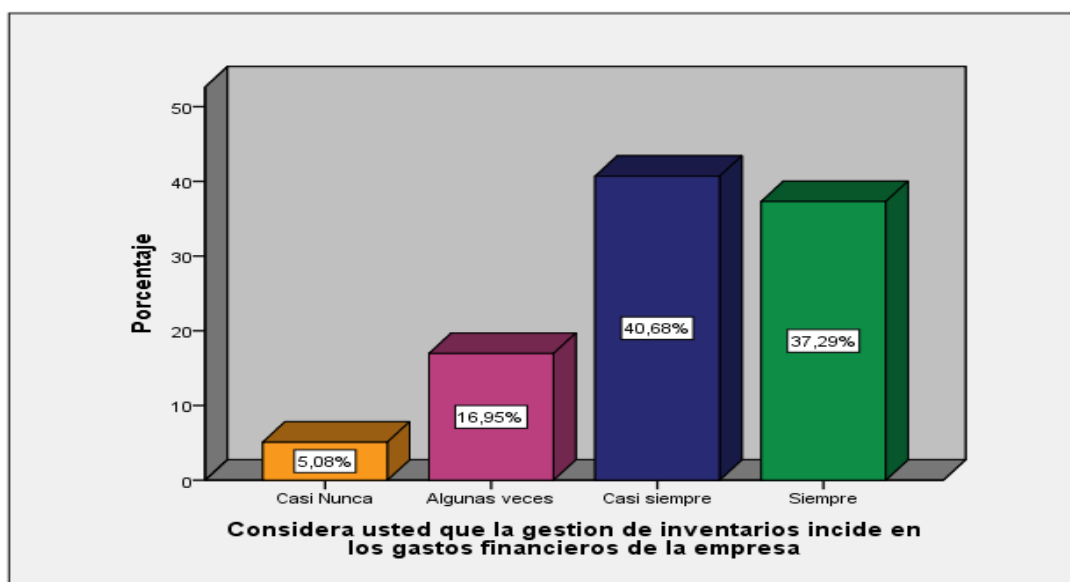
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Algunas veces	15	17,9	25,4	25,4
Válidos Casi siempre	27	32,1	45,8	71,2
Siempre	17	20,2	28,8	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de encuestados 27 aseguran que casi siempre los inventarios son parte del costo de ventas de la empresa, mientras que 17 personas dicen que siempre por ello en conjunto el 75% del total estaría de acuerdo, esto pues porque para este tipo de empresas que solo se dedican la compra y venta de productos sin necesidad a modificarlos su mayor valor en el costo de ventas son los inventarios a esto solo se le suma los gastos de transporte y/o gastos aduaneros de adquisición.

Tabla 9 y Grafico 7 - Considera usted que la gestión de inventarios incide en los gastos financieros de la empresa

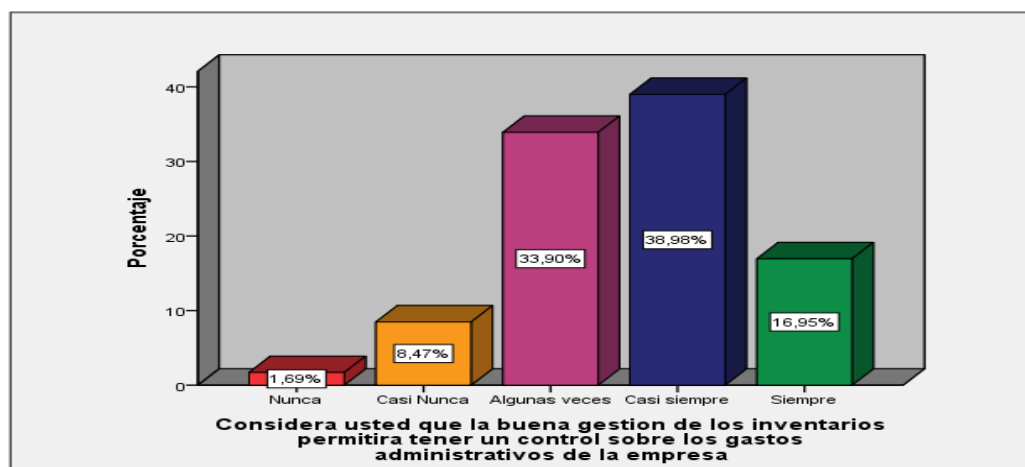
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Nunca	3	3,6	5,1	5,1
Algunas veces	10	11,9	16,9	22,0
Casi siempre	24	28,6	40,7	62,7
Siempre	22	26,2	37,3	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados 22 personas que representan un 26.2% aseguran que la gestión de los inventarios incide en los gastos financieros de la empresa, a ello se le puede agregar que según la realidad problemática uno problemas que existen es que la empresas suelen brindar créditos sin previa clasificación y esto genera que las empresas se endeuden y para poder seguir vendiendo, estas recurren a por ejemplo préstamos en entidades financieras lo que le genera intereses, gastos por comisiones etc.

Tabla 10 y grafico 8 - Considera usted que la buena gestión de los inventarios permitirá tener un control sobre los gastos administrativos de la empresa

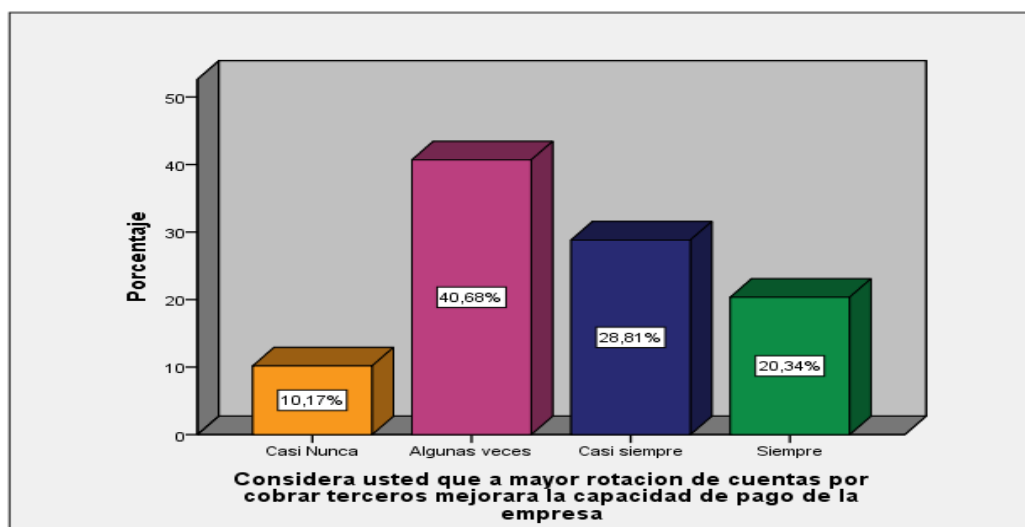
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,2	1,7	1,7
Casi Nunca	5	6,0	8,5	10,2
Algunas veces	20	23,8	33,9	44,1
Casi siempre	23	27,4	39,0	83,1
Siempre	10	11,9	16,9	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación : Del total de los encuestados la mayoría de ellos aseguró que casi siempre la buena gestión de los inventarios permite tener un control sobre los gastos administrativos de la empresa, esto por ejemplo en este tipo de empresas cuyo problema suele ser enfocarse demasiado en el departamento de ventas y dejan de lado el administrativo, por ello para este grupo de personas con una buena gestión un análisis de los roles que necesitan ser cubiertos ahorrarían un sueldo adicional de personales que no contribuyen al objetivo por lo cual se controlaría ese gasto administrativamente hablando.

Tabla 11 y Grafico 9 - Considera usted que a mayor rotación de cuentas por cobrar terceros mejorara la capacidad de pago de la empresa

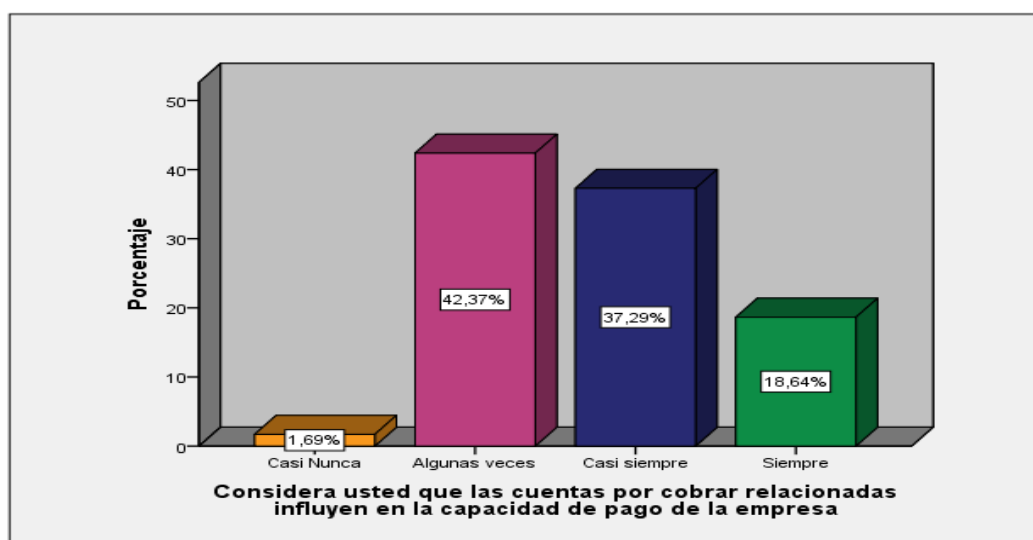
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	6	7,1	10,2
	Algunas veces	24	28,6	40,7
	Casi siempre	17	20,2	79,7
	Siempre	12	14,3	100,0
	Total	59	70,2	100,0
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de encuetados en su mayoría, representada por un 41 % asegura que solo algunas veces la rotación de sus cuentas por cobrar terceros mejora su capacidad de pago, esto pues al querer fidelizar a sus clientes no suelen contar con políticas de cobranza y por ello se refleja que al intentar imponerlas los clientes decidan solo retirarse a buscar otro proveedor por ello la capacidad de pago a largo plazo no podrá ser cubierta.

Tabla 12 y grafico 10 - Considera usted que las cuentas por cobrar relacionadas influyen en la capacidad de pago de la empresa

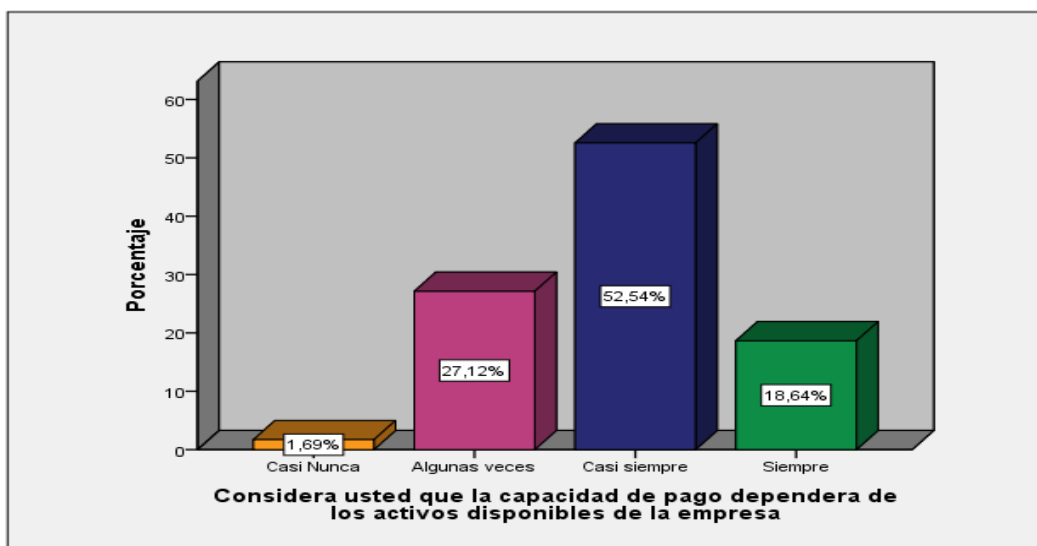
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Nunca	1	1,2	1,7	1,7
Algunas veces	25	29,8	42,4	44,1
Casi siempre	22	26,2	37,3	81,4
Siempre	11	13,1	18,6	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados la mayoría representada por un 42 % aseguran que solo algunas veces las cuentas por cobrar relacionadas mejoran la capacidad de la organización, esto pues porque este tipo de cuentas al ser cuentas que no tienen unas políticas bien establecidas generan una falta de control de lo que se pueda suponer como ingresos fijos.

Tabla 13 y Grafico 11 - Considera usted que la capacidad de pago dependerá de los activos disponibles de la empresa

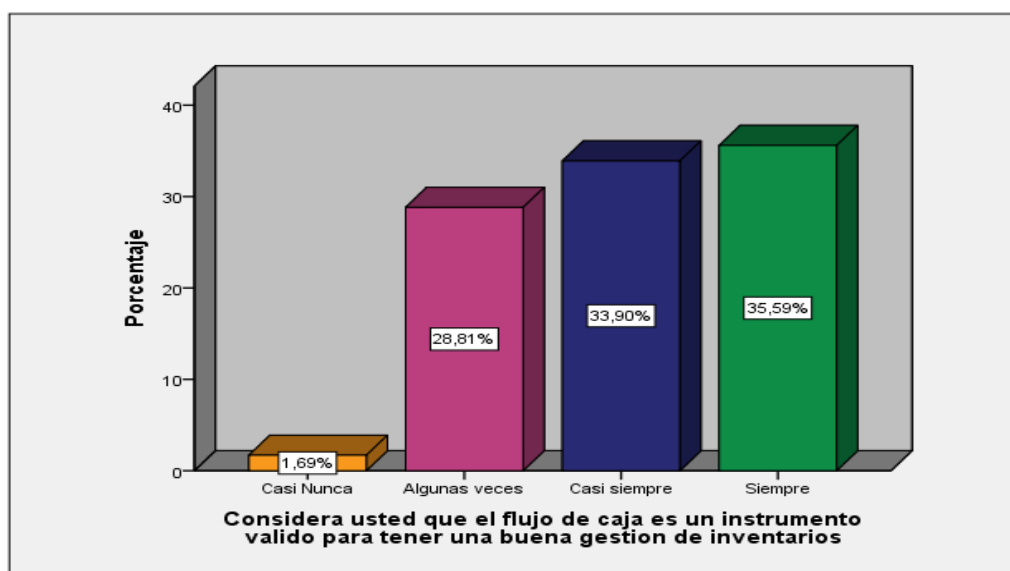
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Nunca	1	1,2	1,7	1,7
Algunas veces	16	19,0	27,1	28,8
Casi siempre	31	36,9	52,5	81,4
Siempre	11	13,1	18,6	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados la mayoría representada por un 53% afirma que casi siempre la capacidad de pago depende de los activos disponibles de la empresa, esto pues para ellos los activos disponibles suelen ser los fondos con los que cuenta su caja diaria y si bien es cierto no cuentan generalmente con efectivo suelen recurrir a préstamos entre los mismos socios de la empresa para así poder cubrir pagos que necesiten ser cancelados con urgencia.

Tabla 14 y Grafico 12 - Considera usted que el flujo de caja es un instrumento válido para tener una buena gestión de inventarios

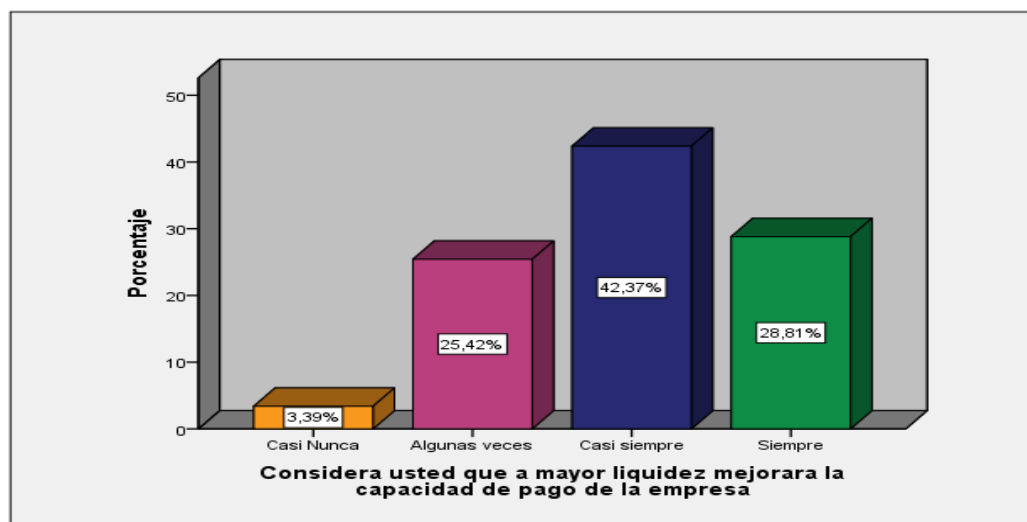
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Casi Nunca	1	1,2	1,7
	Algunas veces	17	20,2	30,5
	Casi siempre	20	23,8	33,9
	Siempre	21	25,0	100,0
	Total	59	70,2	100,0
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de encuestados se observa que están prácticamente de acuerdo en que el flujo de caja es un instrumento válido para una buena gestión de inventarios, esto porque este tipo de empresas necesita realizar un reporte que les permita conocer cuando les ingresara dinero y cuando les toca asumir responsabilidades de esta manera suelen sobrevivir en el mercado.

Tabla 15 y Grafico 13 - Considera usted que a mayor liquidez mejorara la capacidad de pago de la empresa

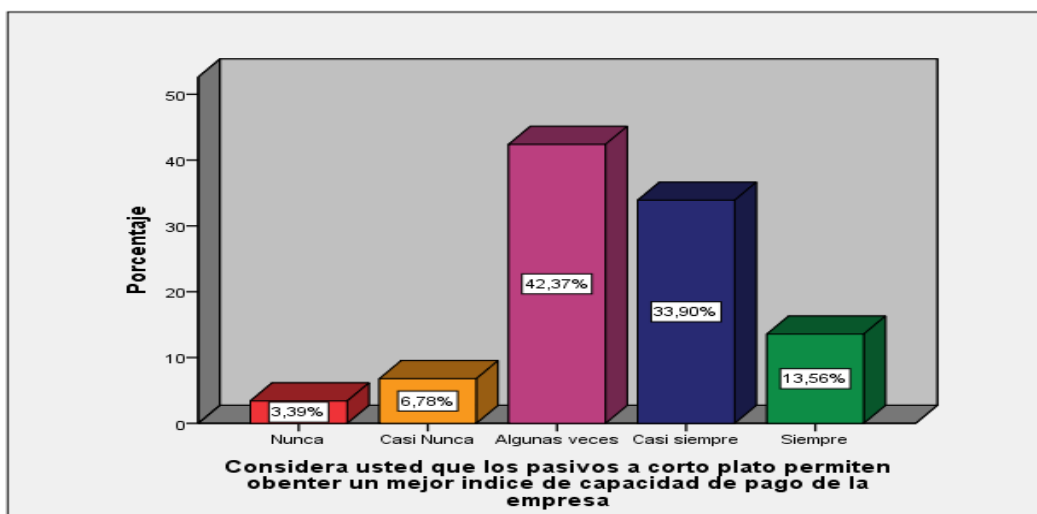
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Casi Nunca	2	2,4	3,4	3,4
Algunas veces	15	17,9	25,4	28,8
Casi siempre	25	29,8	42,4	71,2
Siempre	17	20,2	28,8	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados podemos observar que en su mayoría las personas encuestadas aseguran que solo algunas veces, la liquidez mejora la capacidad de pago de la empresa, esto porque ellos suelen trabajar al crédito es decir son empresas que funcionan con un alto nivel de créditos otorgados, la liquidez es capacidad con la que un bien puede ser transformado en dinero rápidamente

Tabla 16 y Grafico 14 - Considera usted que los pasivos a corto plazo permiten obtener un mejor índice de capacidad de pago de la empresa

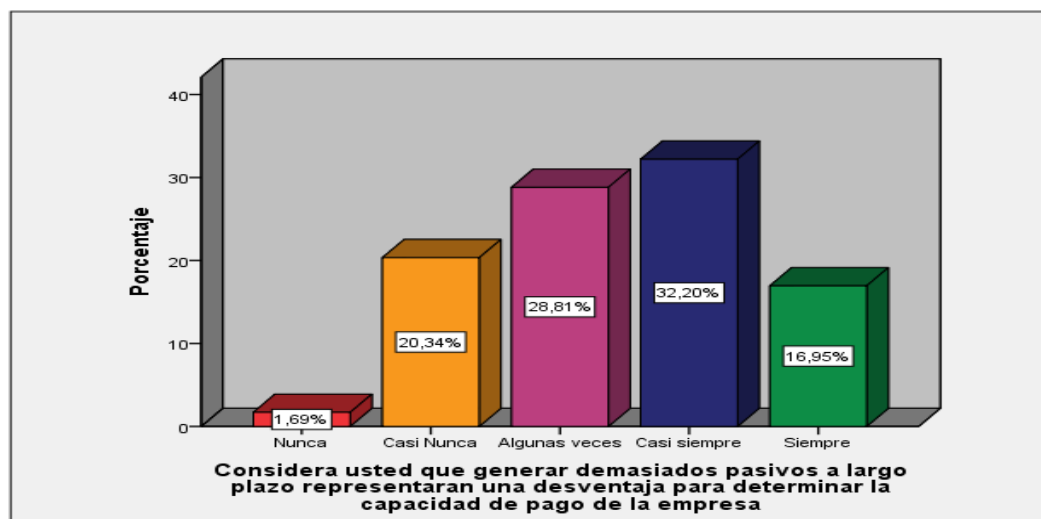
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	a	e		
Nunca	2	2,4	3,4	3,4
Casi Nunca	4	4,8	6,8	10,2
Algunas veces	25	29,8	42,4	52,5
Casi siempre	20	23,8	33,9	86,4
Siempre	8	9,5	13,6	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados la mayoría que son 25 personas aseguran que solo algunas veces los pasivos a corto plazo permiten mejorar el índice de capacidad de pago de la empresa, esto porque en este tipo de empresas las cuentas por cobrar a corto plazo suelen ser de montos muy pequeños por ellos no les alcanza para cubrir de manera responsable con sus deudas por ello consideran que no mejora su índice de capacidad de pago.

Tabla 17 y Grafico 15 - Considera usted que generar demasiados pasivos a largo plazo representaran una desventaja para determinar la capacidad de pago de la empresa

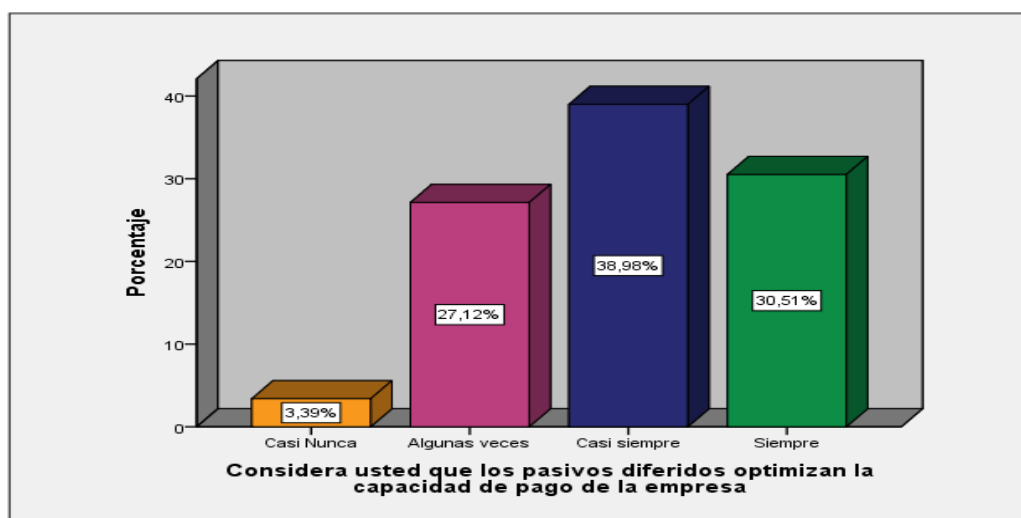
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	1,2	1,7	1,7
Casi Nunca	12	14,3	20,3	22,0
Algunas veces	17	20,2	28,8	50,8
Casi siempre	19	22,6	32,2	83,1
Siempre	10	11,9	16,9	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de encuestados 19 personas que son la mayoría afirman que casi siempre que generan pasivos a largo plazo les representa una desventaja para determinar la capacidad de pago de su empresa, esto puesto que a mayor plazo que otorgan a sus clientes como crédito esto incide en la respuesta que los puedan tener con sus propias obligaciones.

Tabla 18 y grafico 16 - Considera usted que los pasivos diferidos optimizan la capacidad de pago de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Casi Nunca	2	2,4	3,4	3,4
Algunas veces	16	19,0	27,1	30,5
Casi siempre	23	27,4	39,0	69,5
Siempre	18	21,4	30,5	100,0
Total	59	70,2	100,0	
Perdidos Sistema	25	29,8		
Total	84	100,0		



Interpretación: Del total de los encuestados en su mayoría están de acuerdo en que casi siempre que los pasivos diferidos optimizaran la capacidad de pago de la empresa esto pues porque para ellos existe un efecto el no cobrar oportunamente sus ventas hace que por efecto no puedan asumir de manera adecuada la responsabilidad con sus deudas y por ello origina pasivos diferidos, por ende el optimizar estos pasivos diferidos resultara tener una mejor respuesta de pago para la empresa.

3.2. Validación de Hipótesis

Para demostrar que las variables del estudio mantienen una relación utilizaremos el coeficiente de correlación de Rango Spearman, puesto que la investigación requiere de una técnica estadística que determine el grado de asociación entre las variables del estudio. Es una medida de asociación lineal que utiliza los rangos, números de orden, de cada grupo de sujetos y compara dichos rangos. (pág. 99)

Para Sampieri (1998) en su libro titulado “*Metodología de la investigación*” no dice que: “Siendo que la escala se completa con valores negativos puesto que el Rho de Spearman va del -1 al 1, y en donde el valor cero indica que no existe correlación o también interpretado como que existe dependencia de ambas variables y cada que el resultado sea negativo indicara una correlación inversa y ello llevara a aceptar la Hipótesis nula bajo el mismo rango de interpretación”.

La fórmula de este coeficiente es:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Siendo:

n= la cantidad de sujetos que se clasifican

xi= el rango de sujetos i con respecto a una variable

yi= el rango de sujetos i con respecto a una segunda

Variable

di= xi- yi

Y la escala de interpretación esta expresada en la siguiente tabla:

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativamente fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativamente considerable
-0.11 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.10	Correlación positiva media
+0.51 a +0.50	Correlación positiva Considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Elaborado por Hernández Sampieri y Fernández Collado (1998)

Comparación de Hipótesis General

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): La gestión de los inventarios no se relaciona con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Hipótesis Alterna (Ha): La gestión de los inventarios se relaciona con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Paso 2: Seleccionando el nivel de significancia $\alpha=0.05$

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza 95%, se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error de 0.05. (Este dato sirve para hacer el cruce en la tabla de distribución del Rh0 de Spearman con los gados de libertad obtenidos).

Correlaciones			GESTION DE INVENTARIOS	CAPACIDAD DE PAGO
Rho de Spearman	GESTION DE INVENTARIOS	Coeficiente de correlación	1,000	,413**
		Sig. (bilateral)	.	,002
	CAPACIDAD DE PAGO	N	52	52
		Coeficiente de correlación	,413**	1,000
		Sig. (bilateral)	,002	.
		N	52	52

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

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor del Rho de Spearman , asumen un nivel de correlación de -1 a 1 y el signo indica la dirección de la correlación. En ese punto el grado de correlación obtenido por la hipótesis general es 0.413 es decir tiene una Correlación Moderada.

Paso 4: Discusión

El valor calculado según la escala es de 0.413 positivo lo que indica que se rechaza la correlación negativa es decir se rechaza la Hipótesis Nula y aceptamos la Hipótesis Alterna.

Por lo que podemos decir que la gestión de los inventarios (Variable independiente) tiene relación con la capacidad de pago (Variable dependiente) de las empresas.

En función a los datos establecidos se concreta la definición establecida por Hernández Sampieri.

3.2.1. Comprobación de Hipótesis Especifica 1:

Hipótesis Nula (H_0): La administración no tiene relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Hipótesis Alternativa (H_a): La administración tiene relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Paso 2: Seleccionamos el nivel de significancia

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza 95%, se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error de 0.05. (Este dato sirve para hacer el cruce en la tabla de distribución del R_{h0} de Spearman con los gados de libertad obtenidos).

Correlaciones

		Administrar	GESTION DE INVENTARIOS
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,736**
	Administrar		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	52	52
	Coeficiente de correlación	,736**	1,000
	GESTION DE INVENTARIOS		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	52	52

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

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor del Rho de Spearman, asumen un nivel de correlación de -1 a 1 y el signo indica la dirección de la correlación. En ese punto el grado de correlación obtenido por la hipótesis Especifica 1 es 0.738 es decir tiene una Correlación Buena.

Paso 4: Discusión

El valor calculado según la escala es de 0.738 positivo lo que indica que se rechaza la correlación negativa es decir se rechaza la Hipótesis Nula y aceptamos la Hipótesis Alterna.

Por lo que podemos decir que la administración tiene relación con la gestión de inventarios de las empresas

En función a los datos establecidos se concreta la definición establecida por Hernández Sampieri.

3.2.2. Comprobación de Hipótesis Especifica 2:

Ho: La gestión de los inventarios se relacionan con los activos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Ha: La gestión de los inventarios se relacionan con los activos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Paso 2: Seleccionamos el nivel de significancia

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza 95%, se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error de 0.05. (Este dato sirve para hacer el cruce en la tabla de distribución del Rh0 de Spearman con los gados de libertad obtenidos).

Correlaciones			GESTION DE INVENTARIOS	Activo
Rho de Spearman	GESTION DE INVENTARIOS	Coefficiente de correlación	1,000	,208
		Sig. (unilateral)	.	,069
		N	52	52
Activo		Coefficiente de correlación	,208	1,000
		Sig. (unilateral)	,069	.
		N	52	52

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor del Rho de Spearman , asumen un nivel de correlación de -1 a 1 y el signo indica la dirección de la correlación. En ese punto el grado de correlación obtenido por la hipótesis Especifica 2 es 0.208 es decir la correlación es Baja.

Paso 4: Discusión

El valor calculado según la escala es de 0.208 positivo, pero dado que no alcanza el grado de significancia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

Por lo que podemos decir que la gestión de inventarios no tiene relación con los activos de las empresas.

En función a los datos establecidos se concreta la definición establecida por Hernández Sampieri.

3.2.3. Comprobación de Hipótesis Especifica 3:

Ho: La gestión de los inventarios no tiene relación con los pasivos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017

Ha: La gestión de los inventarios tiene relación con los pasivos las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017.

Paso 2: Seleccionamos el nivel de significancia

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza 95%, se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error de 0.05. (Este dato sirve para hacer el cruce en la tabla de distribución del Rh0 de Spearman con los gados de libertad obtenidos).

Correlaciones			
		Pasivo	GESTION DE INVENTARIOS
Pasivo	Coeficiente de correlación	1,000	,418**
	Sig. (bilateral)	.	,002
	N	52	52
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	,418**	1,000
	Sig. (bilateral)	,002	.
	N	52	52

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

Paso 3: Comprobación

Para la validación de la hipótesis se requiere contrastarla frente al valor de correlación del Rho de Spearman , asumen un nivel de correlación de -1 a 1 y el signo indica la dirección de la correlación. En ese punto el grado de correlación obtenido por la hipótesis Especifica 3 es 0.418 es decir la correlación es Moderada.

Paso 4: Discusión

El valor calculado según la escala es de 0.418 positivo lo que indica que se rechaza la correlación negativa es decir se rechaza la Hipótesis Nula y aceptamos la Hipótesis Alterna.

Por lo que podemos decir que los pasivos tienen relación con la Gestión de los Inventarios de las empresas.

En función a los datos establecidos se concreta la definición establecida por Hernández Sampieri.

CAPITULO IV

DISCUSIÓN

4. Discusión de resultados

El objetivo del presente trabajo de investigación es establecer la relación que existe entre la Gestión de los inventarios con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químicos del distrito de Ate.

Para la validación de la hipótesis se procedió a aplicar la prueba del Rho de Spearman según el autor Hernández Sampieri, el cual nos indica que el valor del Rho de Spearman es de -1 a 1 siendo que el valor obtenido para la Hipótesis General es de 0.413 lo que indica que existe una correlación moderada entre las variables por lo cual se procede a rechazar la hipótesis nula y a aceptar la hipótesis alternativa.

Para la hipótesis general, existe la relación entre la gestión de los inventarios y la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos y como la prueba arrojó 0.413, de los valores obtenidos se acepta la hipótesis alterna y se rechazarla hipótesis nula.

Dichos resultados se sustentan en las tablas 6 y 7 hace referencia a la importancia de tener un conocimiento sobre el control de los inventarios con los cuales cuenta la empresa puesto que ello determinara una mejor capacidad de respuesta para el pago de las obligaciones. Los encuestados están de acuerdo en que cuando se lleva un control adecuado en la gestión de los inventarios esto refiriéndose al conocimiento que tienen que tener los distintos departamentos en conjunto (Ventas, Contabilidad, Administración y Almacén) para ofrecer a la venta (stock), con el fin de darle el máximo provecho a los recursos con los que se cuentan y de esta manera poder decir que se está realizando una buena gestión de inventarios; respecto a la tabla 5 en donde los resultados reflejan que la mayoría de trabajadores encuestados están de acuerdo con que las ventas mejoraran esto solo si la gestión de inventarios es buena para los trabajadores el establecer políticas de cobro y normas que permitan el adecuado control sobre lo que se tiene como ganancia será importantísimo .

La opinión de Cabriles (2014) que concluye que promover la fusión de departamentos de Compras y de Ventas será una solución para tener un control del inventario, por lo que de acuerdo a esto se debe poner mayor preocupación en poder tener un control adecuado del stock con el que cuente la empresa puesto que esto representara una ventaja competitiva y una ventaja para el aprovechamiento de nuestros propios recursos.

El autor corrobora la relación que existe entre la gestión de los inventarios y la capacidad de pago

Para la hipótesis específica 1, existe relación entre la administración y la gestión de inventarios de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos del distrito de Ate, 2017; aplicando la prueba del Rho de Spearman nos indica un coeficiente de correlación de 0.413 lo que indica una correlación Moderada de las variables.

En las tablas 3, 4,5 y 6 hace referencia a la importancia de lo que representa que la administración en todas sus etapas desde el Planeamiento hasta la ejecución puesto que resulta importante mencionar en un proceso todas las etapas son de suma importancia, porque en cada una de ellas se ejecutan funciones que en conjunto son determinantes en el resultado final.

En la búsqueda de intentar querer obtener el mejor producto final, en base a un trabajo realizado resultara importante tener un conocimiento de absolutamente todo lo que se realice, ya que el trabajo que busca un resultado y este trabajando en direcciones opuestas otorgara como lógico el resultado que no es el adecuado, la empresa con el finalidad de obtener un crecimiento suele otorgar créditos debido a que sus ventas suelen ser por cantidades elevadas, este trabajo mal realizado se ve reflejada en las cuentas por cobrar que arrastras esto acompañado de que a esos créditos otorgados se le siguen sumando más cantidades ya que no cuentan con un nivel establecido de deudas.

De los encuestados por ejemplo tenemos que para la mayoría la planificación permite tener una adecuada gestión de inventarios, también están de acuerdo en que la organización y la ejecución siempre es importante. Por ello es fácil reconocer que las empresas se están adaptando a las nuevas tendencias que requiere el mercado que sugieren que el trabajo en conjunto permite obtener mejores resultados.

Para los resultados de la presente investigación guardan resultado con:

Hemeryth y Sánchez (2013) concluyen en su tesis de implantación sobre el control interno que los departamentos de logística deben implementar manuales basados en la organización y las funciones que definirán para una de las actividades para cada puesto de trabajo en una empresa porque esto permite corregir las falencias del plan establecido y que tiene como objetivo la ganancia; Murillo (2013) por su parte concluye que será importante implementar un programa de gestión de riesgos en la organización esto también dirigido como un nuevo estilo de administración con la finalidad de identificar de manera aún más oportuna el reconocimiento de los riesgos de un proyecto. Ambos autores corroboran la correlación entre la administración y la gestión de los inventarios

Para la Hipótesis específica 2, se acepta la hipótesis nula es decir no existe relación entre los activos y la gestión de los inventarios de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos del distrito de Ate, 2017. Aplicando la prueba de la Rho de Spearman dio como resultado 0.208 lo que significa una correlación baja y en el grado de significancia no se alcanzó el valor.

En las tablas 11,12,13 y 14 que hacen referencia a la importancia de aspectos del activo tales como rotación de cuentas por cobrar, los activos disponibles de la empresa y el flujo de caja, si bien es se aceptara la hipótesis nula es importante decir, que serán estos los que permiten reconocer la relación que guardan respecto a la gestión de inventarios, siempre y cuando sepan reconocerse bien que ha sido el principal inconveniente.

De los cuales en se puede observar que la mayoría de personas encuestadas aseguran que solo algunas veces las cuentas por cobrar influyen en la capacidad de pago esto pues porque ellos manejan dos tipos de cuentas por cobrar las de largo plazo y corto plazo para esta pregunta ellos coinciden en que solo algunas veces porque están acostumbrados a que el dinero que les ingresa oportunamente proveniente de estas cuentas son montos muy pequeños y por lo cual no les permite cubrir con la capacidad de pago. Normalmente con políticas de cobro bien establecidas el periodo máximo de un crédito suele llegar a 60 días pero él no establecer este tipo de normas origina que las cuentas por cobrar relacionadas en cortos plazos no cumplan el objetivo.

De los encuestados la mayoría afirma que casi siempre la capacidad de pago depende de los activos disponibles, es decir de aquellos activos con lo que la empresa pueda hacer que se conviertan en efectivo en corto tiempo, en este punto no necesariamente se refieren a las cuentas a corto plazo de cobro, si no a lo que cuentan en su caja, estas cajas se fortalecen con préstamos que ellos a modo de un estudio obtienen y solicitan buscando prever la falta del efectivo, estos préstamos están ligados en ocasiones a préstamos entre el mismo personal llámese un préstamo del gerente de la empresa.

En la tabla 15 del total de los encuestados la mayoría asegura que casi siempre mientras la empresa tenga una mayor liquidez mejorara la capacidad de pago de la empresa, ellos saben que ante una mejora en el trabajo de las áreas en conjunta y estableciendo nuevas normas se podrá lograr un cambio, cambio que repercutirá en una mejor capacidad de la empresa para poder tener dinero, es por ello el resultado de la tabla.

De los encuestados se observa que la mayoría del total de encuestados están de acuerdo en que siempre el flujo de caja será un instrumento válido para tener una buena gestión de inventarios, el flujo de caja como se conoce es un estudio basado en la capacidad de conocer lo que se tiene frente a lo que se gasta o se gastara funciona como un presupuesto y una medida de estudio de distintas

posibilidades, en este caso este tipo de empresas que no tienen una buena gestión de inventarios lo que buscan es planificar que gastos no podrán cubrir con sus cuentas por cobrar para así buscar una alternativa y poder cubrirlos.

Para los resultados de la presente investigación no guardarían resultado los antecedentes citados: por ello es importante mencionar que más que un problema de relación de los activos el problema incurre en que los trabajadores no tienen la facilidad de reconocer con que activos mejorara la gestión de los inventarios de la empresa entre ellos los el reconocimiento de los activos disponibles, el flujo de caja y la liquidez.

Para la Hipótesis específica 3, existe relación entre los pasivos y la gestión de los inventarios de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017. Aplicando la prueba del Rho de Spearman dio como resultado 0.418 lo que significa que la correlación es moderada.

En las tablas 16, 17 y 18 que hacer referencia a la importancia de aspectos del pasivo tales como los pasivos a corto y largo plazo, como las deudas con los proveedores los sueldos de los clientes, los pagos de los préstamos solicitados, la liquidez de la empresa y los pasivos diferidos, según la realidad problemática el problema respecto a los pasivos tiene que ver con las responsabilidades que se generan al no tener un control adecuado de sus ingresos.

Para las gráficas 16 y 17 respecto al comportamiento de los pasivos a corto y largo plazo en la empresa los resultados son los siguiente, de los encuetados su mayoría está de acuerdo en que casi siempre los pasivos a corto plazo sirven para responder a sus obligaciones y por otro lado del total de los encuestados su mayoría está de acuerdo en que los pasivos a largo plazo representan un desventaja para la empresa porque mientras más sea el plazo de pago genera más gastos como intereses o penalidades.

Del total de los encuestados la mayoría están de acuerdo en que casi siempre los pasivos diferidos optimizan la capacidad de pago de la empresa, ya que un pasivo diferido para ellos representa el ingreso en ocasiones de una venta a futuro o el cobro de alguna de sus ventas en periodos no establecidos, muchos de estos suelen ser por valores muy elevados.

Para los resultados de la presente investigación guardan resultado con:

Castañeda y Tamayo (2013) concluyeron se deberá realizar una eficiente calificación a los sujetos de crédito para evitar que entren en la cartera morosa, para ello es indispensable crear alertas tempranas e implementar un Scoring a efectos de detectar de manera temprana los clientes morosos o con problemas de pago.

Aguilar (2013) concluye que la empresa debe contar con un plan de contingencia para cubrir gastos por posibles demoras en los cobros es decir la empresa deberá aplicar estrategias para contrarrestar las técnicas dilatorias de aprobación de facturas y servicios ejecutados por parte de sus clientes potenciales y la empresa así la empresa no deberá buscar financiamiento externo a través por ejemplo del factoring y de esta manera mejorara su liquidez.

Los autores corroboran la relación que existe entre los pasivos y la gestión de inventarios de la empresa.

CAPITULO V
CONCLUSIONES

1. Analizando los datos obtenidos de la presente investigación se concluye que si la gestión de los inventarios se realiza de manera oportuna partiendo de políticas de manejo de inventarios desde su llegada, su etapa de almacenamiento y control en el mismo contribuirá a una mejora en la capacidad de pago puesto que permitirá una mejor respuesta, ya que la empresa depende enteramente de un manejo sostenible y que intente darle un máximo aprovechamiento a los propios recursos con los que cuentan la empresa, es decir tanto tener lo necesario para poder competir, intentar alcanzar un equilibrio respecto a los inventarios, para que así la empresa no cuente con un sobre stock o falta de inventarios, y esto como consecuencia permitirá a la empresa evitar desmedros.

2. Al analizar los datos obtenidos de la presente investigación se concluye que los trabajadores de las distintas áreas encuestadas de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos del distrito de Ate deberán actualizar su método de trabajo a las nuevas tendencias del mercado esto significa un trabajo en conjunto puesto que la empresa deberá de manera responsable responder a la presión del mercado, partiendo desde la definición de empresa que no es más que un grupo de personas trabajando por y para un objetivo común, deberá implantar un método de trabajo que permita tener constante comunicación entre las áreas de trabajo.

3. Según los datos obtenidos se concluye los trabajadores no saben identificar de manera correcta los activos de la empresa, activos que son con los que se podrá responder a la empresa, ven a la liquidez de manera errónea no están acostumbrados a trabajar con flujos de caja no pueden reconocer de manera oportuna sus activos disponibles, el reconocer todos estos indicadores les permitirá en utilizar instrumentos tales como el flujo de caja permitirá decidir mejor la inversión de algún proyecto y de este modo se evitara sobre costos que lo único que le generan a la empresa es la reducción de la ganancia, respecto a las cuentas por cobrar si no se toman medidas que permitan

controlar el uso excesivo y sin previa calificación al momento de otorgar créditos a los clientes , es decir si se sigue realizando una mala gestión de los inventarios por el mal manejo de los activos estas continuaran teniendo serios problemas para responder a sus distintas obligaciones.

4. Luego de los resultados obtenidos se puede concluir que los pasivos seguirán teniendo una respuesta negativa en este tipo de empresas si no se aplican cambios como por ejemplo un control en los gastos generados, llámese almacenaje excesivo de productos que generan gastos adicionales, el no tener liquidez implica que las empresas mal asesoradas incurran en un círculo vicioso de préstamos que no podrán cubrir, puesto que no todo el dinero que se debe cobrar se cobra y la relación con los pasivos es diferente todos los gastos que se generan si deben ser cancelados .

CAPITULO VI
RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a las empresas del rubro comercializador de productos químicos farmacéuticos implementar un sistema de control de inventarios, si bien es cierto las boletas del Kardex son las más utilizadas en este tipo de empresas será necesario que ingresen a las actualizaciones es decir adquirir un software que les permita conocer al instante lo que pueden o no ofrecer a sus clientes, también a aquello que ya tienen que darle salida por fechas de vencimiento intentar venderlos con rebaja o crear paquetes con distintos tipos de mercadería que ya para la empresa sea parte de mercadería que puede perderse.
2. Antes de empezar a trabajar con la idea de alcanzar un objetivo se recomendara elaborar un plan que se apegue a las exigencias del mercado actual financieramente hablado, e intentar aplicar técnicas de administración en donde es importante saber que cada paso es imprescindible en la idea de perseguir un objetivo , se le recomienda a la empresa en este punto brindarle un mayor valor al trabajador de cada área y con ello también exigirle una capacitación para el conocimiento del trabajo en conjunto a ello se le puede sumar la fusión de áreas como compras, ventas y el departamento de almacén suele ser siempre lo más indicado, para que no exista alguna información que este demás o que se esté obviando.
3. Se recomienda a las empresa en primer lugar capacitar a sus trabajadores respecto al reconocimiento de sus propios activos e incentivarlos a aprender más del cómo trabajarlos las funciones y los roles que ocupan y deben ocupar cada uno, en este punto y aun considerando que aceptaremos la hipótesis nula es importante considerar que en la correlación existe un grado bajo de relación entra las variables, y de acuerdo a la realidad problemática se propone en no solo implementar políticas de cobro sino exigir que estas se cumplan, si bien es importante para cualquier empresa perseguir el ideal de tener una de las carteras de

clientes no solo más amplias si no con clientes reconocidos, pues del mismo modo se les deberá exigir a ellos compromiso dándoles a conocer que si esto se cumple la misma empresa intentara brindarles productos de calidad aun superior, ya que con el cumplimiento de los cobros de las ventas realizadas en su tiempo establecido permitirá elaborar mejores planes de desarrollo y potenciamiento para las empresas, si la línea de vida de estas les ha permitido crecer 10 veces en su tamaño en un corto tiempo aun con el mal manejo ya conocido, resultara alentador conocer al punto que pueden llegar con políticas no solo bien planteadas sino que se cumplan a cabalidad.

4. Y como última recomendación respecto a los pasivos aunque sean diferentes a los activos también se pueden controlar como por ejemplo evitando generar deudas financieras que estas generan intereses comisiones, y no solo evitando recurrir a los préstamos si no también cancelando en efectivo cuando se adquiriera algún activo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, H. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera S.A.C. - año 2012 .Universidad San Martín de Porres .Tesis para obtener el título profesional de contador público. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguilard_v_h.pdf

Artículo: *¿Conoces lo que significa capacidad de pago o endeudamiento?*

Fundación Banco Provincial. Recuperado de:

<http://www.fundacionbbvaprovincial.com/educacionfinanciera/index.php/noticias-de-interes/446-conoces-lo-que-significa-capacidad-de-pago-o-endeudamiento>

Artículo: *¿Qué es el PBI y como se calcula?* Publicado por el Diario Gestión.

Recuperado de: <http://gestion.pe/opinion/gestion-te-explica-que-y-como-se-calcula-pbi-2095156> (Fecha de consulta 03 de mayo del 2017).

Artículo: *Normas Internacionales de Información Financiera*. Publicado por el

Diario Gestión. Recuperado de: <http://gestion.pe/tendencias/normas-internacionales-informacion-financiera-niff-2080149> (fecha de consulta 10 de mayo del 2017).

Apaza M. (2010). *Nuevo plan contable general empresarial*. Primera Edición.

Editorial Pacífico. Perú

Baenz y Perez de Tudela (2009) *Investigación Cuantitativa*. Segunda

Edición. ESIC editorial. Madrid, España.

Bernal, T. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía y ciencias sociales*. Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=h4X_eFai59oC&pg=PA214&dq=validez

+y+confiabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjewO-QmY_XAhWlj5AKHb5jD30Q6AEILjAC#v=onepage&q=validez%20y%20confiabilidad&f=false

Bromley, M. (2014). *Normas Internacionales de Contabilidad 2015 explicado en casos práctico*. Editorial Gaceta Jurídica. Primera Edición. Lima, Perú.

Buleje, A. (2013). *Dirección gestión financiera estrategias empresariales*. Primera edición. Pacifico editores. Perú.

Castro, D. Y Gonzales, P. (2009). Manual de medicina de urgencia médica.

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=VI4TPsQNnclC&pg=PA184&dq=alfa+de+cronbach&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=alfa%20de%20cronbach&f=false

Cabriles, Y. (2014). Propuesta de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa Balgres C.A. Informe de Pasantía presentado ante la Ilustre Universidad Simón Bolívar, como requisito para optar al Título de Técnico Superior Universitario en Administración del Transporte. Universidad Simón Bolívar. Recuperado de:
<http://159.90.80.55/tesis/000165597.pdf>

Chapi,P.(2012). Nueva versión actualizada del plan contable general empresarial Dinámico y casuístico. Edición 2012 -Editorial FHECAA7 .Perú

Czinkota, M. R., & Kotabe, M. (2001). Ventas y Administración de Ventas. In *Administración de la mercadotecnia* (2nd ed., pp. [438]-440). Mexico City: Cengage Learning. Retrieved from <http://go.galegroup.com/ps/i.do?p=GVRL&sw=w&u=univcv&v=2.1&it=r&id=GALE%7CCX3002700169&asid=255003b70013982b89e88a8af61bd087>

Castañeda y Tamayo (2013) La morosidad y su impacto en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la agencia real plaza de la caja municipal de ahorro y crédito de Trujillo 2010-2012. Universidad Privada Antenor Orrego .Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Recuperado de:
http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/131/1/CASTANEDA_ELVIS_MORODIDAD_IMPACTO_CUMPLIMIENTO.pdf

Carolina Acero Giraldo y Alejandro Pardo Restrepo (2010) en su tesis titulada Estrategia para la gestión de inventarios de una empresa comercializadora y distribuidora de productos plásticos de empaque: caso distribuidora surtir S.A.S tesis realizada para Escuela de Ingeniería de Antioquia de Envigado.
<https://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1541/1/ADMO0621.pdf>

Dale H. , Skhunk (1997) *Teorías del aprendizaje*. Segunda Edición , México

Ferrer G. (2005). *Investigación comercial*. Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=F0YdeWv2nAEC&pg=PA106&dq=escala+de+likert&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj-qLXaqY_XAhWFDpAKHZKpBVoQ6AEITTAH#v=onepage&q=escala%20de%20likert&f=false

Ganancia. (2007). In *Diccionario enciclopédico Lexus: Color* (p. 414). Lima, Peru: Lexus Editores S.A. Disponible en:

<http://go.galegroup.com/ps/i.do?p=GVRL&sw=w&u=univcv&v=2.1&it=r&id=GALE%7CCX3086320354&asid=10de3902e221fb81ea8a5408887e95a6>

García, A. y Quesada V. (1968). *Lecciones de cálculo de probabilidades*.

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=gfeyjiGYrjIC&pg=PA52&dq=poblacion+y+muestra&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj0LPVvkZTXAhWB7CYKHd_oDlcQ6AEIJDA#v=onepage&q=poblacion%20y%20muestra&f=false (Libro electrónico extranjero)

Granda y Rodrigues (2013). Diseño de un sistema de control basado en el Método ABC de gestión de inventarios, a través de indicadores de medición, aplicado a un estudio fotográfico en la ciudad de Machala de Guayaquil Ecuador. Escuela Superior Politécnica Del Litoral Tesis De Grado Previo a la obtención del título de: Ingeniero en Auditoría y Contaduría Pública. Recuperado de :
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/25082/1/TESIS%20DE%20GRADO%20GRANDA%20RODR%3%8DGUEZ.docx>

Gallego y Varavara (2008). *Manual Práctico de contabilidad financiera*. Ediciones Pirámide. Segunda Edición. Madrid, España.

Neil Gallardo, Alex (2016), Tesis titulada Propuesta de mejora para la gestión de inventarios de sociedad repuestos España limitada, Universidad Astral de Chile
<http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2016/bpmfcin156p/doc/bpmfcin156p.pdf>

Hernández Sampieri, R., & Fernández Collado, C. (1998). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.

Hemeryth y Sánchez (2013). Implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A&A S.A.C. de la ciudad de Trujillo - 2013". Para obtener el Título Profesional de Contador Público y Licenciado en Administración. Recuperado de:
http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/140/1/HEMERYTH_FLAVIA_IMPLEMENTACION_SISTEMA_CONTROL.pdf

Koontz y Wehrich (2007). *Elementos de la Administración un enfoque tradicional*. Séptima Edición. D.F. México.

Landeau, R. (2007). ELABORACION DE TRABAJOS DE INVESTIGACION.

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=M_N1CzTB2D4C&pg=PA81&dq=validez+y+confiabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwj074-8qpTXAhXGdSYKHQvTDNIQ6AEIKDAB#v=onepage&q=validez%20y%20confiabilidad&f=false (Libro electrónico Extranjero)

Loja, C. (2015) Propuesta de un sistema de gestión de inventarios para la empresa Femarpe Cía. LTDA. Previo a la obtención del título de ingeniería en contabilidad y Auditoría. Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador. Recuperado de:

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf>

Lizárraga, k. (2010). Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ate. Universidad San Martín de Porres. Para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf

Martin, F.(2011). *La encuesta una perspectiva general de la metodología.*

Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=Gbz5JOIoDEC&printsec=frontcover&dq=encuesta&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjpopjAp4_XAhXMIZAKHYecDzkQ6AEIJTAA#v=onepage&q=encuesta&f=false (Libro electrónico extranjero)

Mohammad, N. (2005) Metodología de la Investigación. Disponible en:

https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ7-0hmvhwC&pg=PA311&dq=prueba+de+rho+de+spearman&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjhebvII_XAhUDj5AKHWZNDIcQ6AEIKzAB#v=onep

age&q=prueba%20de%20rho%20de%20spearman&f=false (Libro electrónico Extranjero)

Morales X. (2008). *La estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de empresas*. Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?id=EfaiWXptOxEC&pg=PA73&dq=ALFA+DE+CRONBACH&hl=es419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=ALFA%20DE%20CRONBACH&f=false

Murillo, A. (2013). Auditoria interna para el control contable y administrativo de las cuentas por cobrar en empresas concesionarias del distrito de Maracaibo. Universidad Rafael Urdaneta – Venezuela. Trabajo especial de grado para optar por el título de contador público. Recuperado de:
<http://200.35.84.131/portal/bases/marc/texto/3401-13-07331.pdf>

Pascual y Corominas (1998). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. Recuperado de:
https://books.google.com.pe/books?id=6PNr1sPd-AoC&pg=PA36&dq=liquidez&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjviPvGy_fTAhVESiYKHaUrCgoQ6AEISzAI#v=onepage&q=liquidez&f=false

Pulido, A. (2014). *Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/NIC) una visión Actual*. Faceta Grupo Editorial. Primera Edición . Lima, Perú.

Revista de Asesoría Especializada de la UAP . Fecha de consulta: 29 de Abril.
 Recuperado de:
<http://www.uap.edu.pe/intranet/fac/material/25/20102C3250125311250106011/20102C325012531125010601120023.pdf>

Rojas, A. (2003). *Dirección gestión financiera Estratégicas Empresariales*. Primera edición .Editorial Pacifico. Perú.

- Tomas, J. (2010). *Fundamentos de la bioestadística y análisis de datos para enfermería*. Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?id=MHgap8IN124C&pg=PA21&dq=poblacion+y+muestra&hl=es=419&sa=X&ved=0ahUKEwjr0LPVkJZTXAhWB7CYKHd_oDIcQ6AEINTAD#v=onepage&q=poblacion%20y%20muestra&f=false (Libro electrónico extranjero)
- Universidad Politécnica de Madrid (2001). *Bases metodológicas para evaluar la viabilidad y el impacto del proyecto de telemedicina*. Disponible en:
https://books.google.com.pe/books?id=JDNREJIP2IAC&pg=PA15&dq=juicio+de+expertos&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi_sunFI4_XAhUFEpAKHS9DAysQ6AEIJTAA#v=onepage&q=juicio%20de%20expertos&f=false (Libro electrónico Extranjero)
- Weysant, J. (2008). *Principios de la Contabilidad* .Editorial Limusa Wiley. Primera Edición. México.
- Zans, W. (2010) *Contabilidad Básica*. Editorial San Marcos. Primer Edición. Lima, Perú.
- Zevallos, E. (2008). *Contabilidad General*. Novena Edición. Arequipa, Perú.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de consistencia

TITULO: Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras del químicos farmacéuticos de Ate 2017					
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variables	Indicadores	Metodología
¿Cómo está relacionada la gestión de inventarios con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?	Determinar si existe relación entre la gestión de inventarios y la capacidad de pago de empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017	H1 La gestión de inventarios está relacionada con la capacidad de pago H2 La gestión de inventarios no está relacionada con la capacidad de pago	Gestión de Inventarios	Planificar	1. TIPO DE ESTUDIO El estudio es de tipo descriptivo-correlacional, ya que se describirán cada una de las variables. Además, es correlacional por que determina relación entre las dos variables. 2. DISEÑOS DE ESTUDIO La investigación se desarrollara en base al diseño No experimental, porque las variables no serán manipuladas. 3. POBLACION Está formada por todas las empresas comercializadoras de producto químico farmacéuticas del distrito de ate. 4. MUESTRA Conformada por trabajadores del sector de ventas y áreas administrativas de las empresas comerciales del distrito de Ate
				Organizar	
				Ejecutar	
				Controlar	
				Ventas	
				Costo de Ventas	
				Gasto financieros	
				Gastos administrativos	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis específicas			
¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con la administración de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017	Determinar como la gestión de inventarios se relaciona con los Administración de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017	La gestión de los inventarios se relacionan con la administración de las empresas ,en el distrito de Ate 2017	Capacidad de pago	Cuentas por Cobrar Comerciales	
				Cuenta por Cobrar Comerciales Relacionadas	
¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con los activos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?	Determinar como la gestión de inventarios se relaciona con los Activos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017	La gestión de los inventarios se relacionan con los Activos de las empresas ,en el distrito de Ate 2017	Capacidad de pago	Activo disponible	
				Flujo de Cada	
¿De qué manera la gestión de inventarios se relaciona con los Pasivos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017?	Determinar como la gestión de inventarios se relaciona con los Pasivos de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate 2017	La gestión de los inventarios se relacionan con los pasivos de las empresas ,en el distrito de Ate 2017	Capacidad de pago	Liquidez	
				Corto Plazo	
				Largo Plazo	
				Pasivo diferido	

Anexo 02

Encuesta

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS					
Gestión de Inventarios y su relación con la capacidad de pago en las empresas comerciales de producto químico farmacéuticos 2017					
<p>Generalidades</p> <p>La presente encuesta es anónima.</p> <p>Marque con una "X" la respuesta que considere conveniente</p> <p>Se requiere objetividad en las respuestas</p>					
<p>Preguntas Generales</p> <p>1- ¿Cuántos años tiene laborando en la empresa?</p> <p>a. 1 años b. 3 años c. 5 años d. Mas</p> <p>2. ¿Qué especialidad tiene?</p> <p>a. Administración b. Ventas c. Contabilidad d. Otros</p>					
ENCUESTA					
ITEMS	VALORACION DE LIKERT				
	NUNCA	CASI NUNCA	ALGUNAS VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
	1	2	3	4	5
1	Considera usted que la planificación permite tener una adecuada gestión de inventarios de la empresa				
2	Considera usted que es importante la organización de los inventarios para que la empresa tenga una mejor gestión de los inventarios				
3	Considera usted que la ejecución adecuada de los inventarios permitirá tener una buena gestión de inventarios a la empresa				
4	Considera usted que la gestión de los inventarios permite controlar la capacidad de pago de la empresa				
5	Considera usted que las ventas mejoraran con una buena gestión de inventarios				
6	Considera usted que los inventarios son parte del costo de ventas de la empresa				
7	Considera usted que la gestión de inventarios incide en los gastos financieros de la empresa				
8	Considera usted que la buena gestión de inventarios permitirá tener un controlar los gastos administrativos de la empresa				
9	Considera usted que a mayor rotación de cuentas por cobrar terceros mejorará la capacidad de pago de la empresa				
10	Considera usted que las cuentas por cobrar relacionadas influyen en la capacidad de pago de la empresa				
11	Considera usted que la capacidad de pago dependerá de los activos disponibles de la empresa				
12	Considera que el flujo de caja es un instrumento válido para tener una buena gestión de inventarios				
13	Considera usted que a mayor liquidez mejorara la capacidad de pago de la empresa				
14	Considera usted que los pasivos a corto plazo permitirán obtener un mejor índice de capacidad de pago de la empresa				
15	Considera usted que generar demasiados pasivos a largo plazo representaran una desventaja para determinar la capacidad de pago de la empresa				
16	Considera usted que los pasivos diferidos optimizaran respecto a lo que tenía estimado como capacidad de pago para la empresa				

Anexo 3: vista de variables

Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
AÑOS_EM...	Cadena	12	0	Cuantos años ti...	{A, 1 año}...	Ninguna	7	Izquierda	Ordinal	Entrada
AREA	Cadena	12	0	A que area pert...	{A, Almac...	Ninguna	10	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM1	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	10	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM2	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	10	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM3	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	10	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM4	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	10	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM5	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM6	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM7	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM8	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM9	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM10	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM11	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM12	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM13	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM14	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM15	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada
ITEM16	Numérico	12	0	Considera este...	{1, Nunca}...	Ninguna	12	Izquierda	Ordinal	Entrada

**DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE
MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Patricia Padilla Vento
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es: **“GESTION DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON LA CAPACIDAD DE PAGO DE LA LAS EMPRESAS COMERCILIADORAS DE PRODUCTOS QUIMICO FARMACEUTICOS, EN EL DISTRITO DE ATE 2017** “y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma
Gianfranco Chumpitaz Chumpitaz
D.N.I. 70267781

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. DR. ENA CUBA MAYURI
DNI: 08172077

Especialidad del validador: ABOGADA

21 de JUNIO del 2017

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Ena Cuba Mayuri

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es: **“GESTION DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON LA CAPACIDAD DE PAGO DE LA LAS EMPRESAS COMERCILIADORAS DE PRODUCTOS QUIMICO FARMACEUTICOS, EN EL DISTRITO DE ATE 2017** “y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma

Gianfranco Chumpitaz Chumpitaz

D.N.I. 70267781

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir []
No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. PADILLA VENTO PATUCCA
DNI: 09702744

Especialidad del validador: DIA EN CONTABILIDAD

26 de 06 del 2017

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
Solo para los que quieren salir adelante

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a)(ita): Sandoval Laguna Myrna
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de Proyecto de Investigación de la UCV, en la sede Lima norte aula requiero validar el instrumentos con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación y con la cual optaré el grado de Bachiller en

El titulo nombre de mi proyecto de investigación es : **“GESTION DE INVENTARIOS Y SU RELACION CON LA CAPACIDAD DE PAGO DE LA LAS EMPRESAS COMERCILIAADORAS DE PRODUCTOS QUIMICO FARMACEUTICOS, EN EL DISTRITO DE ATE 2017 “** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.

Firma
Gianfranco Chumpitaz Chumpitaz
D.N.I. 70267781

Observaciones (precisar si hay

suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir
No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Sandoval Laguna Myrna
DNI: 06206670

Especialidad del
validador: D.º en Pedagogía

26 de 06 del 2017

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.



DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable independiente:

Abanto, M. (2015) señalan que es el conjunto de técnicas estratégicas utilizadas para administrar los materiales dentro de una empresa y de los cuales depende la actividad económica, los inventarios son de suma importancia dentro de una organización, ya que a través de ellas se puede obtener la ganancia que la empresa espera del ejercicio (p.219)

Dimensiones de las variables:

- Administración
- Ganancia

Variable dependiente:

Gallego y Varavara (2008) dicen que se refiere al estudio de las posibilidades de la empresa para cubrir deudas a corto y largo plazo. También se refiere a los recursos y actividades que toman estos respecto a las obligaciones (p.365)

Dimensiones de las variables:

- Activo
- Pasivo

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Hipótesis General	Variable	Definición de variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
La gestión de los inventarios está relacionada con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos del distrito de Ate	Gestión de Inventarios	Abanto, M.(2015) señalan que es el conjunto de técnicas estratégicas utilizadas para administrar los materiales dentro de una empresa y de los cuales depende la actividad económica, los inventarios son de suma importancia dentro de una organización , ya que a través de ellas se puede obtener la ganancia que la empresa espera del ejercicio(p.219)	Se entiende como la administración adecuada de los recursos de la empresa ya sean sus activos, pasivos y patrimonio.	Administrar	Planificar
					Organizar
					Ejecutar
					Controlar
				Ganancia	Ventas
					Costo de Ventas
					Gastos administrativos
					Ingresos Financieros
	Capacidad de pago	Gallego y Varavara (2008) dicen que se refiere al estudio de las posibilidades de la empresa para cubrir deudas a corto y largo plazo. También se refiere a los recursos y actividades que toman estos respecto a las obligaciones (p.365)	Es el método que utilizan las empresas para calcular su capacidad respuesta para con sus obligaciones ya sean a corto o largo plazo	Activo	Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros
					Cuentas por Cobrar Comercial Relacionadas
					Activo disponible
					Flujo de Caja
				Pasivo	Liquidez
					Corto Plazo
Largo Plazo					
Pasivo diferido					

Fuente: Elaboración propia.

CORREO N° 3997 -2017-INEI/OTD: Número empresas comercial
productos químico farmacéuticos en Ate: SAI-017443-2017

Infoinei <Infoinei@inei.gob.pe>

15:13
01/08/2017

CORREO N° 3997 -2017-INEI/OTD

Señor
GIANFRANCO CHUMPITAZ CHUMPITAZ

Reciba nuestro cordial saludo y en atención al correo precedente, le remitimos en adjunto información **disponible** de Número de empresas de la actividad venta al por menor de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador, en comercios especializados, del distrito de Ate, año 2016. Se ubican en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev.4):

4772 - Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados

Dicha información, proviene del Directorio Central de Empresas y Establecimientos; cuya fuente principal es el Registro del Padrón de Contribuyentes de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

Sin otro particular, nos despedimos de usted.

Atentamente,

OFICINA TÉCNICA DE DIFUSIÓN

Instituto Nacional de Estadística e Informática

Visite nuestra página web: www.inei.gob.pe

Centro de Información: Teléfono: 4311340 / 2032640 anexo 9242

De: Administrador Web

Enviado el: jueves, 20 de julio de 2017 11:53 a.m.

Para: Infoinei

Asunto: Solicitud de acceso a la información INEI: SAI-017443-2017

Datos de la solicitud

Nombres: GIANFRANCO

Apellidos: CHUMPITAZ CHUMPITAZ

Correo Electrónico: gianfranco.chumpitaz711@gmail.com

Documento de Identidad: 70267781

Dirección: Los Alisos -AV Las Palmeras

Departamento: LIMA

Provincia: LIMA

Distrito: LOS OLIVOS

Asunto: Información para Sustentación de Tesis de título

Información Solicitada: Población de empresas rubro comercial de productos químico farmacéuticos en el distrito de Ate. Población de empresas comerciales de productos químicos en el distrito de Ate

Formato de Entrega de la información: Copia Simple, Correo Electrónico,

Observaciones:

Área de archivos adjuntos

Yo, Donato Diaz Diaz, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Cesar Vallejo sede Lima Norte, revisor (a) de la tesis titulada

"Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químico farmacéuticos del distrito de Ate, 2017", del (de la) estudiante Gianfranco Chumpitaz Chumpitaz, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 29% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizo dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias por la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 12 de setiembre de 2018




Firma

Díaz Díaz Donato

DNI: 08467350

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección/ Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	--	--------	-----------

**UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos, en el distrito de Arequipa 2017.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR
CIJUNIPITAZ CIJUNIPITAZ, GIANFRANCO

ASESOR
Mg. Diaz Diaz, Donato

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
Finanzas

LIMA - PERÚ
2017 - II

Todas las fuentes

Coincidencia 1 de 395

Entregado a Universidad...	31 %
Trabajos del estudiante: 481 trabajos	
Entregado a Universidad...	6 %
Trabajos del estudiante: 37 trabajos	
Entregado a Universidad...	5 %
Trabajos del estudiante: 9 trabajos	
docplayer.es	5 %
Fuente de Internet: 36 URL	
Entregado a Universidad...	4 %
Trabajos del estudiante: 9 trabajos	
repositorio.upao.edu.pe	3 %
Fuente de Internet: 8 URL	
Entregado a Universidad...	3 %
Trabajos del estudiante: 10 trabajos	
Entregado a Universidad...	3 %
Trabajos del estudiante: 25 trabajos	
Entregado a Universidad...	3 %
Trabajos del estudiante: 5 trabajos	
es.scribd.com	2 %

Unidad USB (E)
Hay un problema con esta unidad.
Examinala ahora y repárala.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA LA ENCARGADA DE INVESTIGACIÓN DE

La escuela de Contabilidad

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Sionfranco Chumpitaz Chumpitaz

INFORME TITULADO:

Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos, en el distrito de Ate 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

Contador Público

SUSTENTADO EN FECHA: 20-11-2017

NOTA O MENCIÓN: 14



[Firma]
FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACION



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

..... *Chumpitaz Chumpitaz Gianfranco*
D.N.I. : *70267781*
Domicilio : *Jr. Saegre 91N H212 LT 340*
Teléfono : Fijo : Móvil : *966409438*
E-mail : *gianfranco.chumpitaz.711@gmail.com*

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : *Ciencias Empresariales*
Escuela : *Contabilidad*
Carrera : *Contabilidad*
Título : *Contador Público*

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

..... *Chumpitaz Chumpitaz Gianfranco*
.....
.....

Título de la tesis:

..... *Gestión de inventarios y su relación con la capacidad de pago de las empresas comercializadoras de productos químicos farmacéuticos en Ate.*

Año de publicación : *2019*

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : *[Firma]*

Fecha : *12-09-2019*