



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas**

**Distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017**

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

**AUTOR**

**Mitacc Bautista, Andrés**

**ASESOR**

**Mg. Carmen Choquehuanca Edgard Eliseo**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**AUDITORIA**

**LIMA – PERÚ**

**2017**

PAGINAS PRELIMINARES

Página del Jurado

---

Presidente

---

Secretario

---

Vocal

## Dedicatoria

Antes de todos, agradezco a Jesucristo por guiarme para poder culminar este trabajo y en segundo lugar, a toda mi familia que me apoyo en todo esto y a mi novia Maribel la que me incentiva a seguir creciendo profesionalmente y este logro se lo dedico a mi hijo Leonardo y a mis padres.

## Agradecimiento

Agradezco a mis padres por el soporte que me brindan para esforzarme y poder culminar mi tesis, por otro lado, agradecer a todos los docentes de carrera por la enseñanza todos estos años.

## Declaratoria de Autenticidad

Yo Andrés Mitacc Bautista con DNI 46132708 a efecto de cumplir con los reglamentos vigentes consideradas en la norma de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de ciencias, escuela académica de profesional de contabilidad, me presento con la tesis titulada “Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidoras de abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017” Declaro bajo juramento que:

La tesis es de mi autoría y que toda la documentación que muestro es veraz y autentica.

En tal sentido manifiesto también bajo juramento que todos los datos e información que se muestran en la presente tesis son auténticos y ciertas.

Por otra parte acepto la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos, como de la información contribuida, por lo cual me pongo a toda disposición de lo que concierne a las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Los Olivos, 29 de noviembre 2017

.....  
Mitacc Bautista Andrés

DNI: 46132708

## Presentación

Señores miembros del jurado:

Pongo a su disposición la tesis titulada “Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017”, en acatamiento a las normas establecidas en el Reglamento de Grados y títulos de la universidad “César Vallejo” para lograr el título profesional de Contador. El presente trabajo de investigación ha sido elaborado en base a las averiguaciones realizadas de manera teórica-práctica, así como de consultas bibliográficas y de conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional

El presente trabajo de investigación contiene siete capítulos y algunos anexos y está distribuido de la siguiente manera:

Capítulo I: Introducción de la Tesis

Capítulo II: Método

Capítulo III: Los Resultados finales de la Tesis

Capítulo IV: La Discusión,

Capítulo V: Las Conclusiones

Capítulo VI: Las Recomendaciones se basa en los resultados conseguidos

Capítulo VII: Las Referencias Bibliográficas y los anexos

En función a este trabajo de investigación se ajusta a los mandatos requeridos por todo el trabajo científico, se espera contar con sus opiniones o recomendaciones para que de esta manera pueda enriquecer de forma idónea la calidad de dicho trabajo.

Atentamente

Mitacc Bautista Andrés

DNI: 73072892

## Resumen

La reciente investigación titulada “Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017”. Tuvo como objetivo general determinar de qué manera el control de inventario se relaciona con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito Callao 2017.

Esta investigación tiene como diseño no experimental, su metodología de investigación es de tipo descriptiva, donde la variable 1 se relaciona con la variable 2, de tal forma que su enfoque es cuantitativo.

En la investigación se han considerado dos variables que son: Control de Inventario como la variable 1 y Rentabilidad como la variable 2.

Asimismo, como instrumento de la recolección de datos se ha realizado 50 encuestas a los trabajadores de las empresas distribuidoras de abarrote al por mayor ubicadas en el distrito de los Olivos, en las cuales se ha sido validada por expertos de la Universidad Cesar Vallejo y por el Alfa de Cronbach.

Se ha considerado como hipótesis general que el control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

Para la comparación de la hipótesis se ha utilizado la prueba de correlación Rho de Spearman, el cual si muestra relación entre ambas variables.

Finalmente se emiten conclusiones y sugerencias que permitan usar como herramienta el control de Inventario para mejorar la rentabilidad de las mercaderías, debido a que estas empresas se basan en sus ventas que realizan.

Palabras claves: Control de inventario y rentabilidad, mercaderías



## Abstract

The recent research entitled "Inventory Control and its relation with the profitability of the Wholesale Distributors of Groceries, Callao District 2017". Its general objective was to determine how the control of inventory is related to the profitability of wholesale distribution companies, Callao district 2017.

This research has a non-experimental design, its research methodology is descriptive, where variable 1 is related to variable 2, in such a way that its approach is quantitative.

In the investigation, two variables have been considered: Inventory Control as variable 1 and Profitability as variable 2.

Likewise, as an instrument of data collection, 50 surveys have been carried out for workers of wholesale distribution companies located in the district of Los Olivos, where they have been validated by experts from the Cesar Vallejo University and by the Alpha of Cronbach.

It has been considered as a general hypothesis that the control of inventory has a positive relationship with the profitability of wholesale distribution companies, Callao district 2017.

For the comparison of the hypothesis, Spearman's Rho correlation test was used, which does show a relation between both variables.

Finally, conclusions and suggestions are issued that allow the use of Inventory control as a tool to improve the profitability of merchandise, since these companies are based on their sales.

Keywords: Inventory control and profitability, merchandise

## INDICE

Página del Jurado.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Declaratoria de Autenticidad.....	iv
Presentación.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I.INTRODUCCIÓN.....	16
1.1.Realidad problemática.....	16
1.2.Trabajos previos.....	18
1.2.1. Antecedentes de la variable uno – Control de Inventario.....	18
1.2.1.1. <i>Antecedentes Nacionales</i> .....	18
1.2.1.2. <i>Antecedentes Internacionales</i> .....	20
1.2.2. Antecedentes de la variable dos – Rentabilidad.....	21
1.2.2.1. <i>Antecedentes Nacionales</i> .....	21
1.2.2.2. <i>Antecedentes Internacionales</i> .....	22
1.3. Teorías Relacionadas al tema.....	24
1.3.1. Teorías Relacionada: Control de Inventario.....	24
1.3.1.1. <i>Elementos del Control de Inventario</i> .....	24
1.3.1.2. <i>Procedimientos del Control de Inventario</i> .....	25
1.3.1.3. <i>Finalidad de los Inventarios</i> .....	25
1.3.1.4. <i>Importancia de los Inventarios</i> .....	26
1.3.1.5. <i>Tipos de Inventario o Mercadería</i> .....	27
1.3.1.6. <i>Métodos para Costear el Inventario</i> .....	28
1.3.2. Teorías Relacionada: Rentabilidad.....	33
1.3.2.1. <i>Riesgo de la Rentabilidad</i> .....	34
1.4. Marco Conceptual.....	37

1.5. Formulación del problema.....	40
1.5.1. Problema general.....	40
1.5.2. Problemas específicos.....	40
1.6. Justificación del estudio.....	41
1.6.1. Conveniencia.....	41
1.6.2. Relevancia social.....	41
1.6.3. Implicaciones prácticas.....	41
1.6.4. Valor teórico.....	42
1.6.5. Utilidad metodológica.....	42
1.6.6. Viabilidad.....	42
1.7. Hipótesis.....	43
1.7.1. Hipótesis General.....	43
1.7.2. Hipótesis Específico.....	43
1.8. Objetivos.....	43
1.8.1. General.....	43
1.8.2. Específicos.....	43
II. METODOLOGÍA.....	434
2.1. Diseño de Investigación.....	45
2.2. Variables y Operacionalización.....	46
2.2.1. Definición de la Variable 1: Control de Inventario.....	46
2.2.2. Definición de la Variable 2: Rentabilidad.....	46
2.2.3. Cuadro de Operacionalización.....	46
2.3. Población y muestra.....	48
2.3.1. Población.....	487
2.3.2. Muestra.....	487
2.3.3. Muestreo.....	487
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	50
2.4.1. Técnicas.....	50

2.4.2.	
Instrumento.....	¡Error!
<b>Marcador no definido.</b>	
2.4.3.	
Validez.....	5¡Error!
<b>Marcador no definido.</b>	
2.4.4.	
Confiabilidad.....	¡Error!
<b>Marcador no definido.0</b>	
2.5. Análisis	
Estadísticos.....	¡Error! Marcador
<b>no definido.</b>	
2.6. Aspectos	
Éticos.....	¡Error! Marcador
<b>no definido.</b>	
III. RESULTADOS.....	587
3.1. Análisis de Resultados.....	588
3.1.1. Variable independiente: CONTROL DE INVENTARIO.....	588
3.1.2. Variable independiente: RENTABILIDAD.....	677
3.2. Validación de la Hipótesis.....	755
3.2.1. Hipótesis General.....	766
3.2.2. Hipótesis Específicas 1.....	778
3.2.3. Hipótesis Específicas 2.....	800
3.3. Tablas cruzadas Baremadas.....	822
IV.DISCUSION.....	855
V. CONCLUSION.....	89
VI. RECOMENDACIÓN.....	932
VII. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.....	94
VIII. ANEXOS.....	99

## INDICE DE FIGURAS

Figura N°1.....	25
Figura N°2.....	30
Figura N°3.....	35
Figura N°4.....	35
Figura N°5.....	58
Figura N°6.....	59
Figura N°7.....	60
Figura N°8.....	61
Figura N°9.....	62
Figura N°10.....	64
Figura N°11.....	65
Figura N°12.....	66
Figura N°13.....	67
Figura N°14.....	68
Figura N°15.....	69
Figura N°16.....	70
Figura N°17.....	71
Figura N°18.....	72
Figura N°19.....	73
Figura N°20.....	75

## INDICE DE TABLAS

Tabla N°1.....	58
Tabla N°2.....	59
Tabla N°3.....	60
Tabla N°4.....	61
Tabla N°5.....	62
Tabla N°6.....	63
Tabla N°7.....	65
Tabla N°8.....	66
Tabla N°9.....	67
Tabla N°10.....	68
Tabla N°11.....	69
Tabla N°12.....	70
Tabla N°13.....	71
Tabla N°14.....	72
Tabla N°15.....	73
Tabla N°16.....	74
Tabla N°17.....	76
Tabla N°18.....	77
Tabla N°19.....	79
Tabla N°20.....	80
Tabla N°21.....	82



CAPÍTULO I  
INTRODUCCIÓN



## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Para la Organización Mundial de Comercio en los últimos decenios, los grandes cambios tecnológicos, unidos a unos medios de transporte más eficientes y menos costosos, han transformado considerablemente la manera en que se producen y venden los bienes. Gracias a que se bajó los impedimentos al comercio internacional, la producción de bienes ya no tiene lugar en una sola economía, sino que se ha globalizado, expandiéndose entre empresas ubicadas en distintos países a lo largo de una cadena. Por comercio en las cadenas de valor mundiales se entiende sobre todo al cambio de bienes y servicios a lo largo de cadenas de producción y distribución fragmentadas entre varios países. Sin embargo el comercio de las cadenas de valor mundiales se refiere, en lo primordial, al trueque de productos y servicios intermedios, en la fase final de la cadena siempre tiene lugar la exportación de productos finales. Sobre la base de los insumos producidos por los proveedores de las primeras etapas de la cadena, la empresa última de la cadena de producción, que puede ser o no su empresa principal, termina el producto final y lo despacha a los distribuidores (mayoristas o minoristas) internacionales o claramente para su consumo en el país importador.

El informe presentado por la INEI (Instituto Nacional Estadístico e informático) en el 2017 da a conocer que el sector de comercio en diciembre 2016 registró un crecimiento de 1,34 %, influenciado por el incremento del comercio al por mayor, al por menor y el comercio automotriz. El comercio al por mayor mostró un incremento de 1,24%, explicado por la venta de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos; la venta de enseres domésticos como electrodomésticos, artículos de limpieza para el hogar, aseo personal y cosméticos, productos de farmacia y medicamentos que atendió una demanda más riguroso y una mejor distribución a cadenas de farmacias y centros de salud privados; la venta de juguetes por periodo de la navidad y los útiles de escritorio; la venta de abarrotes acorde a los requerimientos de supermercados y tiendas minoristas, cigarrros, golosinas y bebidas por inicio del verano y la fuerte demanda del mercado; la venta al por mayor de materias primas

agropecuarias y animales vivos por mayor comercialización de café, azúcar, soya y aves vivas (pollo, pavo)

Según el Plan de Desarrollo de la Municipalidad Provincial del Callao en los años 2011 – 2012 el comercio fue una de las actividades más importantes a nivel regional y global con un 30.3% del comercio al por mayor, donde el primer puerto incrementó dicha actividad económica ya que dicho programa dio como resultado que 10,480 establecimientos representan el 11.9 % al mercado peruano. Por consiguiente, el control de inventario y su relación con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotos en el Callao se sitúa en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas, es decir, está calificado como clase: 4630 - Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

Por otra parte, las empresas distribuidoras del callao se encargan de vender en las zonas asignadas por las empresas productoras de abarrotos; sus ingresos se justifican en los márgenes que se establece a cada producto y las cuotas trazadas como metas. Estos son los principales problemas para las distribuidoras al por mayor de abarrotos en el Distrito del Callao, así mismo, durante el presente trabajo se detectó que existen diversos problemas como la inadecuada gestión de los contratos de compra debido a la exigencia de los proveedores; como consecuencia la baja rotación de mercadería por la competencia de precios es por esto que hay un inadecuado proceso de control de inventario y un mal tratamiento contable de los desmedros y mermas, por otro lado la deficiencia en el control de mercadería debido a la falta de un plan estratégico para la salida de los producto que están por vencer; lo que causa un gran problemas en el presupuesto de la empresa ocasionando que se gaste dinero en productos que no se vendan y que a esto se eleven los costos de almacenamiento de dichas mercaderías que no rotan; debido a estos factores se originan los costos de mermas y desmedros que muchas veces no se contabilizan afectando al capital de trabajo debido a que sus ventas se basa en los márgenes que les dan a cada producto, por otro perjudican a la mala rotación de mercadería de ciertos productos que están por vencer generando que la rentabilidad disminuya.

Es por ello que la presente investigación, permitirá solucionar el problema de las distribuidoras de abarrotes, con la cual se analizará la relación que existe entre el control de inventario y la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor distrito del Callao 2017.

## 1.2. Trabajos previos

### 1.2.1. Antecedentes de la variable uno – Control de Inventario

#### 1.2.1.1. *Antecedentes Nacionales*

Albujar Aguilar & Zapata Moya (2014), ambos de la Universidad Señor de Sipán presentaron un Trabajo para obtener el Título de Ingeniero Industrial: “Diseño de un Sistema de Gestión de Inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C. – Chiclayo 2014”.

El fin de esta tesis es plantear un sistema de gestión de inventario, para reducir pérdidas de productos dentro de la empresa Tai Loy S.A.C., debido a que en ciertas ocasiones no han tenido con exactitud la cantidad exacta de cada mercadería para cubrir la necesidad del cliente. Como conclusión indican que deben de tener una buena gestión en sus inventarios ya que si se genera un gran stock es por la falta de venta, ya que dichos productos rotan mayormente en ciertas temporadas en las cuales si hay venta debido a la campaña que le hacen a cada mercadería. Debido a la similitud del presente trabajo se tomó como base este tema ya que también su problema se centra en la aplicación de una gestión de inventario el cual nos servirá como modelo para poder solucionar la mala rotación de ciertas mercaderías que no se venden mucho.

Ramírez Dávila (2016), de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote realizo el trabajo de investigación para optar el Título Profesional de Contador Público con el tema: “*Caracterización del Control Interno de Inventarios de las empresas comerciales de Ferretería del Perú: Caso MALPISA E.I.R.L. - Trujillo 2016*”.

El objetivo de su tesis es la aplicación de un sistema de control interno operativo, que les permitirá tener un buen control de los inventarios y una comprobación de los registros contables, ya que estos son elaborados o realizados por el personal que no se encuentra capacitado ya que no lo realice en base a los procedimientos y no existe una documentación confiable que respalda las operaciones realizadas en los almacenes, lo cual genera pérdidas e incremento de gastos y altos costos de almacenamiento o el deterioro de las existencias. Por tal razón se llega a la conclusión que la empresa debe disponer de un control de inventarios adecuado, para esto la empresa deberá realizar un manual de organización y ocupaciones; que se fomente la eficiencia, eficacia y economía en los procesos, se evita que se extravíen mercaderías y que ante estos cambios exista una respuesta o acción inmediata, no amontonar inventario por demasiado período, impidiendo que con ello se gaste dinero en artículos innecesarios, adiestrar y preparar al personal encargado del área de almacén para que pueda manejar bien los inventarios.

Rodríguez Pérez & Torres Saldaña (2014), ambos de la Universidad Privada Antenor Orrego de Trujillo presentaron un Trabajo para obtener el Título Profesional de Contador Público: “Implementación de un sistema de Control Interno en el Inventario de mercadería de la Empresa Famifarma y su efecto en las Ventas”

El objetivo de dicha tesis es la ejecución de un sistema de control interno en los inventarios de mercadería, el cual les favorecerá contar con un stock disponible para que no tenga problemas de stock, y así se podrá mejorar la gestión de la misma y el logro de los objetivos determinados por el área de ventas. Como conclusión los investigadores demuestran que la ejecución del sistema de control interno comprendió la definición y aplicación de las normas y operaciones contables, permitiendo una mejor sistema en la medición de costos, de acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad N° 2 – Inventarios, así como el reconocimiento de la pérdida de valor de los inventarios y la evaluación a través de índices de rotación de mercadería vencida, de baja o nula rotación. La aplicación de estas políticas de control permitió que la empresa pueda disponer con un stock en almacén y poder

culminar sus ventas, para que la mercadería que arroja el sistema de ventas y los saldos de cada mercadería de almacén concilien.

#### 1.2.1.2. *Antecedentes Internacionales*

Loja Guarango (2015), de la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador realizó el trabajo previo de investigación para conseguir el Título Profesional de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría con el tema: "Propuesta de un sistema de Gestión de Inventarios para la Empresa Femarpe Cía. Ltda.".

El objetivo de esta tesis es implementar y aplicar un sistema de inventario que asegure que los saldos mensuales sean confiables, y que el reglamento de la empresa se cumpla para evitar pérdidas o que la mercadería baje su costo debido a que cuenta con fecha de vencimiento. Asimismo, concluye que no hay un sistema de gestión de inventario que les permita conocer con exactitud las salidas y entradas de mercadería, y no se hace una comprobación física continua de la mercadería de tal manera que en varias oportunidades se ha presentado pedidos que no se han llegado a cumplir debido a que no se cuenta con las existencias apropiadas

Carrasco Asogue (2015), de la Universidad Técnica de Ambato de Ecuador realizó el trabajo de investigación para optar el Título Profesional de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría: "El control de inventario y la rentabilidad de Ferretería Ferro Metal el Ingeniero".

El objetivo de esta tesis es analizar el sistema control de inventarios para mejorar la rentabilidad de este rubro de empresas con el fin de tener un buen stock, y esto se logrará estableciendo nuevas políticas de conteo de mercaderías, también se tendrá que realizar un trabajo interno el cual se encargara de hacer cumplir con los procedimientos para que estos puedan ser revisados por el contador y la gerencia. Como conclusión menciona que la gerencia debe hacer cumplir los

reglamentos y normas contables que rigen actualmente en el país y la de aplicación del promedio ponderado el cual les dará los costos de la mercadería vendida y del stock disponible.

## 1.2.2. Antecedentes de la variable dos - Rentabilidad

### 1.2.2.1. *Antecedentes Nacionales*

Paima Casique & Villalobos Sevillano (2013), ambos de la Universidad Privada Antenor Orrego de Trujillo presentaron un Trabajo para obtener el Título Profesional de Contador Público: “Influencia del sistema de control interno del área de compras en la Rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A. de la ciudad de Trujillo”.

El objetivo de esta tesis es comprobar si la gestión de los inventarios en el área de compras de la empresa comercializadora de vehículos Autonort Trujillo S.A., cumple con las instrucciones y políticas emanados por la unidad empresarial; y así perfeccionar las condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes o servicios y que se hagan al mínimo costo, con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos económicos disponibles. Como conclusión los investigadores manifiestan que las operaciones manejadas para evaluar el sistema de control interno operativo del área de compras en la empresa comercializadora de vehículos Autonort Trujillo S.A., son iguales a los que se encontraron dentro del marco normativo para el control de los inventarios, encontrándose identificar los puntos críticos de la unidad económica en estudio, para luego formular mejoras en el sistema de control interno operativo, si fuese necesario, y aplicar medidas que corregirán de manera inmediata las operaciones comerciales que se estén desarrollando de acuerdo a normas, instrucciones y normas de la empresa.

Sifuentes Escobedo (2014), de la Universidad Nacional de Trujillo realizó el trabajo de investigación para obtener el Título de Licenciada en Administración: “Estrategias de distribución y ventaja competitiva en comercializadoras mayoristas de abarrotes, ciudad de Huamachuco – año 2014”.

El objetivo de esta tesis es fortalecer la estrategia de distribución con el fin de mejorar la entrega de los productos a los clientes y mejorar todo tipo de contacto con el cliente ya que este es el último quien recibe el producto; debido a este factor se debe contar una buena gerencia quien hará que se cumplan todas las políticas de la empresa. Como conclusión se debe mejorar la estrategia de distribución y todo lo que tenga que ver con el entorno donde se encuentren las mercaderías ya que de estas depende la rentabilidad de dichas empresas.

Cardenas Zanabria (2013), de la Universidad Católica del Perú realizó el trabajo de investigación para optar el título de Ingeniero Industrial Finanzas con mención en Auditoría y control de Gestión Empresarial: “Análisis y Propuestas de Mejora para la Gestión de Abastecimiento de una Empresa Comercializadora de Luminarias”.

El objetivo de esta tesis es comprobar que las compras se deben hacer de una manera óptima es decir con un plan estratégico que favorecerá a reducir costos de adquisición, y al almacenaje. Como conclusión, señalan que las repeticiones de compra no deben de ser mensuales para todos los proveedores y todos los productos, cada uno debe de obtener una continuidad de compra óptima de tal manera que se disminuya costos que incurren en dicha compra, y de la misma manera el método de almacenaje y la colocación de órdenes, a la vez se les pronostica que no deben de tener el método promedio para todos los tipos de productos, cada categoría de producto debe de tener su propia metodología ajustada a su demanda. Esta investigación demostró que el método de suavización exponencial era la más ajustada, pero con parámetros distintos para cada categoría.

#### 1.2.2.2. *Antecedentes Internacionales*

Jaen Caicedo (2015), de la Universidad Politécnica Salesiana de Ecuador presento un Trabajo para alcanzar el Título de Magister en Administración de empresas: “Análisis del impacto económico de las empresas de venta directa de la categoría suplementos nutricionales, en la ciudad de Guayaquil y diseño de un marco estratégico de posicionamiento y sostenibilidad en el mercado.”.

El objetivo que nos da esta tesis es establecer el impacto que tiene la venta directa de productos farmacéuticos relacionados con la salud y nutrición; por otro lado, se tiene que elaborar un plan estratégico de venta que solo permita a ciertos vendedores la venta exclusiva de los suplementos nutricionales. Se concluye que la venta directa es un factor muy importante ya que en la tesis investigada dan a conocer que existe una rentabilidad muy elevada la cual da como resultado la expansión de la empresa por tal motivo se tomara como referencia este resultado para aplicar dicho estudio en el presente trabajo

Recari Rebole (2015), de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala realizo el trabajo de investigación para optar el Grado Académico de Licenciado: “Gestiona Administrativa en los departamentos de Compras y contrataciones del ministerio de Gobernación de Guatemala”.

El objetivo de su tesis es establecer los dispositivos de planeación para la gestión de compras, es por esta razón que se deberá capacitar a directores, supervisores y subordinados en las etapas de gestión administrativa analizando interacciones laborales, conflictos, y control para que pueda consolidarse el progreso personal entre los servidores públicos. Asimismo se concluye, que hay una organización en los procesos de compra, de las diferentes instituciones que son parte del Ministerio de Gobernación, sujetos al plan general de planificación del Ministerio, y al proceso general de planificación de gastos de la nación, y ser parte del presupuesto general de gastos de la nación, donde se formula que dicha programación no se cumple en su totalidad, porque se encuentra en constantes recortes o modificaciones, lo que origina en un momento dado las compras improvisadas o no evaluadas, los especialistas opinaron que cada institución hace la elaboración de sus necesidades, las que deberán pasar por el proceso anterior y adaptarse con la disponibilidad de las partidas asignadas.



### 1.3. Marco Teórico

#### 1.3.1. Teorías Relacionada: Control de Inventario

Lopez P. (2010)

Son todos los métodos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para corroborar la disponibilidad de estos y al mismo tiempo se logre disminuir los costos de inventario. En la práctica, el control del inventario abarca varios aspectos, incluso la gestión del inventario, el registro tanto de cantidades como de ubicación de artículos, pero también la optimización del suministro. Su planeación y ejecución implican la intervención de varios segmentos de la empresa. Su consecuencia final tiene gran trascendencia en la posición financiera y competitiva, puesto que afecta claramente, a los clientes, a todo tipo costo que tenga que ver con las mercaderías, a las ganancias obtenidas y a la liquidez del capital de trabajo.

Entonces podemos decir que el Control de Inventario es una herramienta que se encarga principalmente de la planificar, controlar los movimientos de salida y entrada de las mercaderías, para que así se podamos tener un buen desempeño en el área de almacén ya que estos se encargan de brindar los saldos de mercadería para que se pueda gestionar el pedido de compra.

##### 1.3.1.1. *Elementos del Control de Inventario*

Lopez (2010)

Para alcanzar una efectiva administración de los inventarios, la tecnología moderna manifiesta que los elementos principales se deben establecerse desde un principio. Esta tecnología fue planteada para contribuir a que la administración tome mejores decisiones sobre políticas y de otro modo se logre hacer que el personal apoye dichas políticas con mayor determinación. Los elementos son:

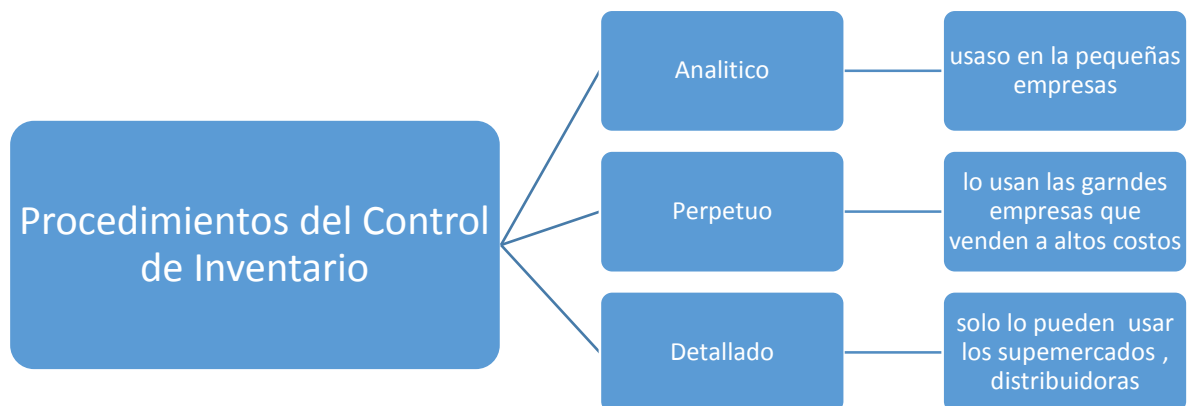
Objetivos: Los objetivos ya trazados por la empresa deben restaurarse, ya que establecen una base administrativa que debe ser continuamente revisado debido a

las desigualdades que demuestran en su proceso de conteo. Estos son (verificar las existencias, conocer la ubicación, establecer necesidades de espacio, detectar mercancías caducadas o deterioradas, detectar mercaderías obsoletas)

Políticas: Las empresas que operan con triunfo y generen grandes ganancias son las que plantearan bien y con anticipación todas sus decisiones y procedimientos. Estos pueden ser (políticas de compra, abastecimiento pronosticado, de acuerdo con la necesidad del mercado, según la rotación de mercaderías.

### 1.3.1.2. *Procedimientos del Control de Inventario*

**Figura N° 1**



### 1.3.1.3. *Finalidad de los Inventarios*

Lopez (2010)

El fin de los inventarios en las empresas constituye el motor del ingreso, lo que genera una ganancia mediante un precio superior al costo de adquisición o transformación. Los niveles de inventario se originan primordialmente de las ventas,

por ende se requiere adecuar el nivel de los inventarios, lo que generalmente ocasiona una mala organización de los inventarios en las empresas. (Lopez P. 2010)

Continuando con los mismos autores, se hablarán sobre la importancia y una buena planificación de inventarios.

#### 1.3.1.4. *Importancia de los Inventarios*

Lopez (2010)

Los inventarios, junto con las cuentas por cobrar comerciales, generan una acción de los bienes que dan origen a un beneficio, capital de trabajo: puesto de no existir inventarios, no existiría ventas esto traería pérdidas al mercado, y al no registrar ventas no se genere ingresos y esto en determinado plazo llevaría a la clausura del negocio. Las políticas para gestionar los inventarios deben ser formuladas simultáneamente por el departamento de venta, producción y finanzas. Estas políticas radican especialmente en la firmeza de parámetros para el control de la inversión, mediante los altos niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptable y correcta.

Efectos de una falta de Planificación en los Inventarios:

- Un costo de almacenaje superior de lo permitido.
- Desfalcos desconocidos de inmediato, o bien que se descubren a tiempo pero que por el mismo desorden, no es posible encontrar un responsable.
- El esfuerzo para la localización de los artículos es mayor de lo normal.
- Los arreglos por disconformidades en los inventarios al practicar el recuento físico anual llegan a cambiar todos los resultados esperados.

Entonces podemos decir que las políticas establecidas (programaciones) para el cumplimiento de operaciones realizadas en el conteo de mercaderías; debido a esto se debe mantener cantidades de bienes en préstamos, cantidades estimadas en existencia, cuando no se encuentra nada en los almacenes.

#### 1.3.1.5. *Tipos de Inventario o Mercadería*

Muñoz (2015)

Se encontró varios criterios para clasificar los tipos de inventarios existentes”. Entre los más conocidos destacan los siguientes:

Según la contabilidad

**Inventario Contables:** Es el que se registra en las compras; cuya finalidad consiste en contabilizar un ajuste mediante un solo asiento contable para poder juntar todos los costos de venta en una cuenta separada.

**Inventario Extracontables:** Lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, mediante un registro detallado que de la misma manera servirá de referencia y es donde se mostraran los montos en unidades monetarias y las cantidades físicas.

Según los tipos de Mercadería

**Materias Primas:** Es toda actividad industrial donde se juntan una variedad de artículos Materias primas y materiales, los que serán transformados en un proceso para que se pueda obtener al final un producto ya elaborado.

**Productos en Proceso:** Se trata de todos los artículos que se encuentran todavía en una etapa de producción. Es decir, son productos que aún no han sido terminados y que se hallan en un proceso de producción, los cuales se les incorpora la mano de obra y gastos indirectos inherentes al proceso de producción en una etapa determinado.

**Productos Terminados:** Acá se encuentran todos los artículos trasladados del área de producción hacia el lugar donde se receptionan todos los productos ya culminados por haber estos alcanzando su etapa de culminación total y que a la hora del conteo estén dentro de los almacenes

**Materiales y Suministros:** Son bienes de consumo cuyo fin consiste en ser usados en la operación de la manufactura, también hay bienes que se usan para la reparación.

### Según la Periodicidad

Inventario Permanente: Se lleva a cabo mediante las fichas de almacén donde se van registrando las entradas y salidas de existencias.

Inventario Periódico: Según la normativa contable y el Código de Comercio, las empresas están obligadas formalmente a realizar al menos un inventario al año. Se realiza al cierre del año.

Inventario Puntual: En la actualidad las empresas disponen de avanzados sistemas informáticos, que permiten llevar un control permanente del inventario disponible.

### Según el método de Ejecución

Inventario por Sectores: Se utiliza cuando la mercadería se almacena mediante un orden de colocación fijo, en una misma ubicación del almacén.

Inventario por Artículos: Se emplea cuando en el almacén hay referencias que presentan diferencias en tallas, etcétera.

#### 1.3.1.6. *Métodos para Costear el Inventario*

Avolio (2013)

Método Costo Identificado: Este método puede proyectar los montos más puntuales debido a que las unidades en existencia, si se pueden reconocer como pertenecientes a determinadas adquisiciones.

Costo Promedio: Tal y como su nombre lo muestra la forma de calcularse es sobre la base de dividir el importe acumulado de las erogaciones aplicables entre el número de mercaderías que se tiene.

Método Primero en Entrar, Primero en Salir: Este método identificado también como "PEPS", se fundamenta en el supuesto de que los primeros artículos y/o materias primas en entrar al almacén o a la producción son los primeros en salir de él. Se ha considerado beneficioso este método porque da lugar a una valuación del inventario concordante con la tendencia de los precios; puesto que se presume que el

inventario está integrado por las compras más recientes y esta incrementado a los costos también más recientes, la valorización sigue entonces la tendencia del mercado.

Método Último en Entrar, Primero en Salir o "UEPS": Este método parte de la teoría de los últimos ingresos en el almacén o al proceso de producción, son los primeros artículos o materias primas en salir. El método U.E.P.S. estipula los costos a los inventarios bajo el supuesto que las mercancías que se adquieren de último son las primeras en utilizarse o venderse, por lo que el costo de la mercadería vendida quedara valuado a los últimos precios de compra con que fueron obtenidos los artículos; y de forma contraria, el inventario final es valorizado a los precios de compra de cada artículo.

#### Costo del inventario

Los costos de almacenamiento de inventario incluyen almacenaje, manejos seguros. También se debe incluir en un análisis de inventario, el costo provisional de deterioro y de obsolescencia. Además, se debe tener en cuenta el costo de almacenamiento por unidad es constante.

$$\text{Costo de Almacenamiento} = \frac{Q}{2} \times C$$

Donde  $Q/2$  = cantidad de promedio

$C$  = costo de almacenamiento

Los costos de pedido de inventario son los costos de colocar un pedido y recibir la mercadería. Ellos incluyen fletes y los costos administrativos implícitos en la colocación del pedido. En el caso de artículos producidos, también incluye el costo programación. El costo de pedidos por unidad se supone constante.

$$\text{Costo de Pedidos} = \frac{S}{Q} \times p$$

Donde S = uso total

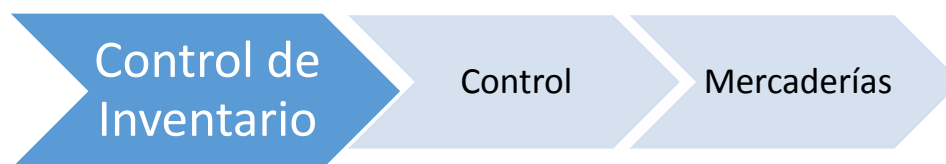
C = cantidad por pedido

P = costo de colocación del pedido

Existe una relación de intercambio entre los costos de pedido y de almacenamiento. Un pedido de mayor conjunto aumentaría los costos de almacenamiento, pero rebajaría los de pedido. (Avolio A, 2013)

Dimensiones de la Variable Independiente Control de Inventario

## Figura N° 2



### Definición de dimensiones

#### **Control:**

López (2010)

Es el resultado de cotejar las metas deseadas en la planeación, dirección, organización con los resultados obtenidos.

Muñoz (2015)

Mientras que otro lo define como la etapa primordial en la administración, ya que se aplica en todos los procesos de la empresa con el fin de efectuar todos los puntos trazados por la empresa, para poder tener una adecuada información.

Garrigos y Martínez (2002)

Así mismo es considerada como el conjunto de pasos a seguir administrativos y de otra índole, la cual permite incrementar la probabilidad de que los resultados coincidan con los objetivos.

Tipos de Controles:

- Control preventivo.
- Control correctivo
- Control concurrente
- Procesos del Control:
- Medir (el desempeño y resultados).
- Medir
- Comparar
- Tomar acción

Requisitos de un buen control:

- Modificación de fallas y errores: Este ítem debe identificar y señalar los errores en cada etapa de planificación, así como también de organización u dirección.
- Previsión de fallas o errores futuros: refiere a mantener un control, a reconocer y mostrar errores actuales, debe prevenir los errores a largo plazo, siendo de planeación, organización o dirección.

Elementos del control:

Está compuesto de cuatro componentes que acontecen:

- Establecimiento de patrones
- Apreciación del desempeño
- Comparación del desempeño con el estándar determinado
- Acción correctiva



Control por áreas funcionales:

- Control de producción
- Control de inventarios
- Control de compras
- Control de producción
- Control de ventas
- Control de finanzas
- Control contable
- Control presupuestal

Entonces podemos decir que el Control es una herramienta que se encarga principalmente de la planificar, controlar los movimientos de salida y entrada de las mercaderías, para que así se podamos tener un buen desempeño en el departamento de almacén con la intención de poder afinar el control en los inventarios para no perjudicar a la rentabilidad de este tipo de empresas ya que sus ingresos se deben especialmente a la venta de toda su mercadería.

Concluyo que mis indicadores son:

- Inventarios
- Nota de pedido
- Kardex
- Guía de salida

***Mercaderías:***

Pindado (2012)

Son artículos, mercancías o productos que adquiere la empresa comercial y los tiene almacenados hasta su venta y entrega al cliente, sin que durante ese tiempo hayan sufrido ninguna transformación.

Acondicionamiento de Mercaderías: Es necesario cuando las mercaderías vienen en unidades físicas no compatibles con las ubicaciones que tienen asignadas en nuestro almacén, las mercaderías más frecuentes que se tiene que acondicionar son las mercaderías recibidas en contenedores, en paletas ya que llegan diferentes mercaderías por lo que se tendría que reagrupar y colocar en determinados espacios asignados.

Almacenaje de la Mercaderías: Para poder almacenar se ejecuta en base a las diferencias o cualidades del producto y a su frecuencia de salida.

Concluyo que mis indicadores son:

- Compras
- Rotación de Inventarios
- Desmedros
- Mermas

### 1.3.2. Teorías Relacionada: Rentabilidad

Avolio (2013)

Es el concepto amplio que permite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente hay diversas enfoques que puede considerarse en esta definición en relación con las entidades; por ende se entiende que la rentabilidad se refleja desde un aspecto económica o financiera, o incluso se puede comentar de rentabilidad social, considerando enfoques culturales, y medioambientales. Por tal sentido, se puede demostrar que la rentabilidad es una acumulación del resultado alcanzado a partir de una actividad económica de transformación, de producción, y/o de intercambio.

Se considera a la rentabilidad como los resultados de la gestión empresarial ya que exponen o manifiestan el poder de producir ganancias en la entidad y la capacidad de lograr un rendimiento de los capitales invertidos.

### 1.3.2.1. *Riesgo de la Rentabilidad*

Llorente (2007)

Comprende el análisis de la rentabilidad lleva aparejado el estudio del riesgo, la rentabilidad y el riesgo son factores mutuamente dependientes que deberán ser evaluados de forma conjunta. Una clasificación básica del riesgo desglosa el mismo en dos categorías - Riesgo Económico y Riesgo Financiero.

#### **Riesgo Económico**

Afecta a la rentabilidad directamente y son los siguientes:

- Los factores que intervienen en las ventas de la compañía.
- La estructura de costes, el apalancamiento operativo.
- Apalancamiento financiero.

#### **Riesgo Financiero**

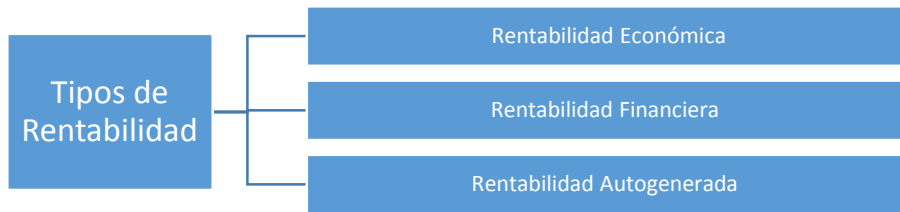
Posee relación con la capacidad financiera de la empresa son los siguientes, se divide en dos tipos:

- Riesgo de crédito
- Riesgo de quiebra.

Podemos indicar que la rentabilidad es fundamental para toda empresa ya que permitirá ver el crecimiento de la empresa, donde desarrolla todo tipo de gestiones para poder crecer económicamente, debido a las decisiones que se toma logrando generar ingresos máximos o mínimos según los costos o gastos que estarán a la par con la rentabilidad. Por otro lado, para tomar buenas decisiones tenemos que tener buen desempeño en cada área para poder permitir un crecimiento dentro de la empresa.

La Rentabilidad que toda empresa logra se da por al buen desempeño que tienen todas las áreas, en esta oportunidad para tener buenos ingresos se debe de comprar productos de buena calidad que no tengan fecha de vencimiento corta para que puede rotar inmediatamente.

**Figura N° 3**



**Figura 4**

Dimensiones de la Variable Independiente Control de Inventario



**Dimensiones**

***Rentabilidad Económica***

Apaza (2005):

$$\text{Rentabilidad Económica} = \frac{\text{Resultado del período}}{\text{Activo total}}$$

La rentabilidad económica radica en establecer las diferencias o semejanzas entre el resultado obtenido por la entidad y ello independientemente del origen de los recursos financieros utilizados, en concordancia con los activos aplicados para la obtención de tal resultado.

Lopez (2010)

Así mismo, también se define a la rentabilidad económica como la renta de los activos o de las inversiones, ya que se determina la capacidad de la empresa de poder lograr ganancias por cada unidad monetaria que pueda tener su activo.

Concluyo que mis indicadores son:

- Ratio de Liquidez
- Capital de Trabajo
- ROA
- Precios

### ***Rentabilidad Financiera***

Apaza (2005):

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Patrimonio neto}}$$

La rentabilidad financiera se determinará mediante un test de rendimiento o de rentabilidad para que el accionista de la empresa lo pueda analizar. Por su parte, en lo que respecta a las inversiones realizadas en la empresa por los propietarios, éstos tendrán medidas por la suma total de los fondos propios existentes al final del ejercicio.

Entonces podemos decir que la rentabilidad financiera es considerada como una interpretación muy importante debido a que es de gran importancia para los socios o propietarios porque les permitirá medir que tan beneficioso puede llegar a ser.

Concluyo que mis indicadores son:

- Ingresos

- Flujo de Efectivo
- Resultado Contable
- Utilidad Neta

#### 1.4. Marco Conceptual

##### a) Inventarios

“Se define un inventario como la acumulación de materiales (materias primas, productos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que luego serán usados para satisfacer una demanda futura.” (Lopez P. , 2010).

##### b) Nota de pedido

“Es el proceso o adquisición de recuperación de los artículos o mercaderías de la zona de almacenamiento en respuesta a la solicitud de una demanda específica” (Errastri, 2011).

##### c) Financiamiento

“Es una alternativa que tienen las empresas para adquirir recursos externos, esta financiación al largo plazo se le conoce como préstamo” (Pindado G. , 2012).

##### d) Rotación de Inventarios

“Se calcula mediante el proceso de periodos que un material o producto tiene que ser reabastecido por compras o fabricación de estas. Esta información que nos brinda esta fórmula o método le permitirá al administrador o accionista conocer que tanto y que tan rápido rotara su mercadería, y a la vez que tanto de inversión tendrá las mercaderías almacenadas” (Lawrence J. & Chad J. , 2012).

e) Compras

“Es la adquisición de productos o suministros el cual se efectúa mediante una necesidad de mercadería mediante el convenio o contrato con proveedores que se dedican a la elaboración o producción de estos productos” (Pindado G, 2012).

f) Mermas

“Las Normas tributarias lo definen como la perdida física en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionado por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo” (SUNAT)

g) Ratio de Liquidez

“Define al ratio de liquidez como la comparación entre los activos y pasivos circulantes” (Lawrence J. & Chad J. , 2012)

h) Presupuesto

“Se define al presupuesto como un plan de acción que se origina por la decisión de la administración de una empresa para un determinado periodo de tiempo” (Toro López, 2010).

i) Flujo de Efectivo

“Es uno de los Estado Financiero que nos refleja el efecto de los cambios de efectivo y equivalente de efectivo en un tiempo determinado, generado y obtenido en las actividades de operación, inversión y financiamiento que ha logrado la empresa” (Toro López, 2010) .

j) Capital de Trabajo

“Son todos los recursos que contiene la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que normalmente se conoce activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

Por otra parte es el componente con el que toda empresa debe contar o iniciar sus actividades para que se pueda lograr su aumento” (Espinoza F, 2007).

k) Resultado Contable

“Define al resultado contable que puede ser ganancia neta o pérdida neta del periodo se determina antes de deducir el gasto por el impuesto a la renta. Es lo que se denomina – Resultado antes de Impuestos en el Estado de Resultados” (Llanes A. & Cajo S., 2016)

l) Utilidad Neta

“Es el beneficio o la ganancia final obtenida después de registrar la totalidad de los costes empresariales, por otro lado, señala que la utilidad es un indicador de la rentabilidad económica de una empresa” (Espinoza, 2012).

m) PEPS

“Sus siglas significan primeras entradas primeras salidas; las empresas llevan un registro del costo de cada unidad comprada. El costo de la unidad utilizada para calcular el inventario final puede ser distinto de los dos costos unitarios utilizados para calcular el costo de las mercaderías vendidas” (Espinoza 2012).

n) Costo de Reposición

“Es aplicado a los artículos comprados en el mercado abierto. La cotización de mercado que se use debe considerar el volumen que se acostumbra y la forma en que se compra, a la vez se debe incluir todos los costos necesarios para llevar los bienes a su localización usual, tales como flete y otros costos inherentes a la adquisición” (Vizcarra, 2010)



o) Autofinanciación

“Se considera parte del flujo de caja que se reinvierte en la propia compañía u organización, en otros términos la misma empresa se puede autofinanciar debido a su capacidad financiera que ha conseguido” (Amat Salas, 2000).

p) Control Interno

“Es el conjunto de acciones, planes, políticas, normas, registros, procedimientos y métodos, incluido el entorno y actitudes que promueven las autoridades y su personal a cargo, con el único fin de sugerir o advertir posibles riesgos que afectan a una empresa (Anzola Rojas, 2000).

q) ROA

“Se obtiene de la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa; se usa para medir la eficiencia de los activos totales” (Amat Salas, 2000)

## 1.5. Formulación del problema

### 1.5.1. Problema general

¿De qué manera el control de inventario se relaciona con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017?

### 1.5.2. Problemas específicos

¿De qué manera el control se relaciona con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito de Callao 2017?

¿De qué manera las mercaderías se relacionan con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito de Callao 2017?

## 1.6. Justificación del estudio

El presente estudio fue realizado considerando los siguientes aspectos, que a continuación se detalla:

### 1.6.1. Conveniencia

El actual trabajo será aprovechado para determinar y corroborar que el control de inventario, es de mucha importancia ya que les permitirá remediar o corregir la problemática de todas las empresas Distribuidoras de abarrotes al por mayor, ya que les permitirá conocer o verificar el impacto que tiene la implementación de una estrategia u control de inventario, analizando los aspectos de las órdenes de compra que representan una dificultad al momento de determinar el pedido exacto que se deberá pedir al proveedor.

### 1.6.2. Relevancia social

La presente Información tendrá como objetivo beneficiar la rentabilidad de toda la empresa, generando que las ganancias sean buenas para todo el personal ya que habrá liquidez para pagar, y por otro lado al público o clientes se tendrá un stock confiable que les llegara a tiempo y sus mercaderías tendrán una fecha de vencimiento muy amplia, debido al control de inventario que se estaría tomando.

- ✓ Mantener un stock confiable que favorecerá la gestión de la empresa
- ✓ Perfeccionar la rentabilidad de la empresa con un mayor estudio de los productos que no rotan.

### 1.6.3. Implicaciones prácticas

Esta investigación se realizara aplicando el control de inventarios usando las herramientas o planes bien planteados que se adecuaran a las necesidades de toda empresa para mejorar su rentabilidad, ya que les permitirá conocer que productos rotan con mayor frecuencia y que productos no para plantear soluciones inmediatas, ya que toda compra y venta de mercadería se hace en función a mi cartera de clientes, razón por la cual es indispensable establecer una planificación o control de

compras que permitirá a la empresa conocer en qué productos invertir más y en los que no rotan ver otra tipo de cartera de clientes para que sean rentables ya que como empresa se tiene que llegar a las cuotas propuestas, así como a tener un buen control de sus costos de adquisición de mercadería ya que las órdenes de compra que se manda a nuestro proveedor lo cumple a la brevedad.

#### 1.6.4. Valor teórico

Se lograra ver al estudio como un documento del escenario actual de la Región Callao, y tomar conciencia de que las empresas distribuidoras, requieren un buen control de inventario interno, esta investigación permitirá conocer los tipos de planes o estrategias que deberían emplearse para poder tener buena rentabilidad en todos los productos que se comercializa.

#### 1.6.5. Utilidad metodológica

La reciente investigación se enfoca en el control de inventario y como esta se relaciona con la rentabilidad de la empresa, disminuyendo el problema sobre el control de inventario en las empresas de abarrotes y los costos de almacenamiento que se dan; a la vez se mejorara la gestión de compras que tienen con las grandes empresas.

#### 1.6.6. Viabilidad

La elaboración de la investigación sobre el tema planteado es viable, porque es un contenido que será aprovechará como base para las próximas investigaciones referenciado al tema de control de inventario y su relación con la rentabilidad, que lograrán ser utilizados por las empresas del Callao siempre y cuando crean conveniente. Se cuenta con la documentación necesaria para la elaboración de este tema.

## 1.7. Hipótesis

### 1.7.1. Hipótesis General

El control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

### 1.7.2. Hipótesis Específico

El control tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

La mercadería tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

## 1.8. Objetivos

### 1.8.1. General

Determinar la relación del control de inventario con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

### 1.8.2. Específicos

Determinar la relación que existe entre control con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

Determinar la relación que existe entre las mercaderías con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

CAPITULO II  
METODOLOGIA

## II. METODOLOGÍA

### 2.1. Diseño de Investigación

D. Sousa, Driessnack y Costa (2007), mencionan que:

Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlo.

Por su diseño y tipo:

De acuerdo con D. Sousa, Driessnack y Costa (2007) la presente investigación tendrá el diseño no experimental para conseguir la solución a la problemática planteada.

Para este estudio de investigación se efectuará el diseño no experimental ya que no tienen determinación aleatoria, manipulación de variables o grupos de comparación, por otro lado, solo se podrá verificar situaciones ya existentes, esta investigación será de tipo descriptiva debido al corto tiempo de la investigación y posteriormente a ello tratar de relacionar las variables del presente estudio. Mediante este diseño no existe la manipulación de variables o a la intensidad de la búsqueda de la causa efecto con relación al fenómeno, para que después puedan ser evaluados.

Es no experimental debido a que no se manipularan las variables para alguna variación de la presente investigación.

Es correlacional debido a que se busca llegar a identificar la relación entre las dos variables para la aprobación de la investigación.

## 2.2. Variables y Operacionalización

### 2.2.1. Definición de la Variable 1: Control de Inventario

García Cantú (2010), son todos los procesos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para afirmar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costos de inventario. Su resultado final tiene gran efecto en la posición financiera y competitiva, puesto que afecta directamente al servicio, a los clientes, a todo tipo costo que tenga que ver con las mercaderías, a las ganancias y a la liquidez del capital de trabajo (p.13 -14).

### 2.2.2. Definición de la Variable 2: Rentabilidad

Según Apaza Meza (2005), la rentabilidad se define como las diversas direcciones y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista económica o financiera, o también se puede hablar de rentabilidad social, conteniendo en este caso aspectos culturales, y medioambientales (p.452).

### 2.2.3. Cuadro de Operacionalización

**CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN**  
**CONTROL DE INVENTARIO Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE**  
**ABARROTES AL POR MAYOR, DEL DISTRITO DEL CALLAO 2017**

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
El control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, del distrito del Callao 2017.	Control de Inventario	"Son todos los procesos que sustentan el suministro, el almacenamiento y la accesibilidad de los artículos para asegurar la disponibilidad de los mismos al tiempo que se minimizan los costos de inventario. Su resultado final tiene gran trascendencia en la posición financiera y competitiva, puesto que afecta directamente al servicio, a los clientes, a todo tipo costo que tenga que ver con las <b>mercaderías</b> , a las utilidades y a la liquidez del capital de trabajo" (García Cantú p. 13-14).	Control	Inventarios
				Nota de pedido
				Kardex
				Guía de Salida
			Mercaderías	Compras
				Rotación de Inventarios
				Desmedros
	Rentabilidad	"Define a la rentabilidad como el concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones, y actualmente existen diferentes perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término en relación con las empresas; se puede hablar así de rentabilidad desde el punto de vista <b>económica</b> o <b>financiera</b> , o también se puede hablar de rentabilidad social, incluyendo en este caso aspectos culturales, y medioambientales" (Apaza Meza p. 452).	Rentabilidad Económica	Ratio de Liquidez
				Capital de Trabajo
				Presupuesto
				Precio de venta
			Rentabilidad Financiera	Financiamiento
				Flujo de Efectivo
				Depósitos Bancarios
	Utilidad Neta			



## 2.3. Población y muestra

### 2.3.1. Población

Este estudio está conformado por 50 trabajadores en las 57 empresas de distribuidoras de abarrotes al por mayor en el distrito del Callao encargados de la contabilidad, ventas y jefe de almacén. De tal manera que la población es de carácter finita, ya que contamos con todos los instrumentos que se necesita para este estudio.

De las 57 empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor en el distrito del Callao se tomará aquellas que cumplan las siguientes características:

- a) Que sean grandes empresas.
- b) Cuenten con más de 70 trabajadores en planilla.

### 2.3.2. Muestra

La muestra que se utiliza es el muestreo probabilístico sistemático de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor en el distrito del Callao.

### 2.3.3. Muestreo

Silva. (2008), los juicios para escoger la muestra no son estadísticos, más bien son racionales, por eso el investigador no tiene idea de que error pueda estar introduciendo en su muestra. Las muestras no probabilísticas, son las menos confiables, pero las más habituales, por ser económicas y algunas veces más convenientes y radica en la decisión del investigador.

Fórmula

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

### Dónde

n = Tamaño de la muestra.

Z = Nivel de confianza.

P = Variabilidad positiva.

q = Variabilidad negativa.

N = Tamaño de la población.

E = Precisión o el error.

Para la muestra aplicada en este estudio se aplicó el tipo de muestreo aleatoria simple con respecto a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor del distrito del Callao.

### Reemplazar

$$n = \frac{1.96^2 * 0.50 * 0.50 * 57}{0.05^2 * (57 - 1) + 1.96^2 * 0.50 * 0.50} = 50$$

Por lo tanto, la muestra estudiada estará constituida por 50 personas que trabajan en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao.

n: Tamaño de la muestra, que se considera para el trabajo, es la variable que se desea establecer.

N: Tamaño de la población (57), encontrando solo aquellas personas que manifestaran información valiosa para la investigación.

Z: Nivel de confianza (1.96), simboliza las unidades de desviación estándar con una posibilidad de error de 0.05, lo que corresponde a un intervalo de confianza de 95% en la estimación Z es igual a 1.96.

E: Margen de error (5%), representa el error estándar de la estimación, para este asunto se ha estimado 0.05.

p: Parte de la población que posee la característica que nos importa calcular, es idéntico a 0.50.

q: Parte de la población que no posee la característica que nos concierne calcular, es idéntico a 0.50.

## 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### 2.4.1. Técnica

Para la recolección de la información de cada variable se requirió de libros, tesis y documentos de internet para saber sobre la óptima perspectiva del empresario, se empleó encuesta como técnica para saber cuánto conocimiento saben sobre el tema.

### 2.4.2. Instrumentos

Se elaboró el cuestionario que consta de 16 items que están en la escala de Likert con 5 niveles, siendo sus respuestas lo que conlleva a medir cada indicador que se relaciona con cada variable.

### 2.4.3. Validez

La recolección de los datos se aplicó el contenido por juicio de expertos, donde tres especialistas de la rama con conocimientos contables evaluaron la relación de cada pregunta con las variables. Se tomó en cuenta las recomendaciones y modificaciones hechas al instrumento.

#### Relación de expertos

<b>Expertos</b>	<b>Aplicable</b>
DR Díaz Díaz, Donato	Aplicable
DRA Enríquez Chavez, Margot	Aplicable
Metodólogo Contreras Aranda, Santiago	Aplicable
DR Pacheco Infante, Danny	Aplicable

Elaboración propia

### 2.4.4. Confiabilidad

En el siguiente estudio de investigación sobre la confiabilidad del instrumento se llevará a cabo a través del coeficiente del Alfa de Cronbach.

$\alpha = 0.80$  donde

$S_t^2$ : Varianza de los puntajes totales.

$S_i^2$ : Varianza del ítem

$K$ : Número de ítems.

$$\alpha = \left( \frac{k}{K - 1} \right) \left( 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

Este instrumento está conformado por 16 ítems, siendo el tamaño de muestra piloto 50 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es de 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad del Alfa de Cronbach, se utilizó el software estadístico SPSS versión 22.

Resultados:

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,953	16

La tabla nos muestra un alto grado de fiabilidad puesto que el valor de alpha de cronbach del instrumento es 0.953 mediante 50 encuestas validas de 16 preguntas cada una, por lo que determinamos que nuestro instrumento es inmensamente confiable al localizarse en el rango de 0.7 y 1. Teniendo en cuenta que mientras el valor del alpha de cronbach se encuentre más cerca al máximo valor que es 1, superior es la fiabilidad de la escala.

#### **Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	50	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Discusión:

Al terminar de efectuar la confiabilidad de la prueba aplicada a las 50 personas, podemos demostrar que el valor del Alpha de Cronbach cuanto más se acerque a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Obteniendo así un valor de 0.953 de Alpha de Cronbach, por lo que verificamos que nuestro instrumento es enormemente confiable.

#### 2.4.4.1 Análisis de confiabilidad del instrumento para el Control de Inventario

##### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	50	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,878	8

Discusión:

Posteriormente se ejecutó la confiabilidad de la prueba aplicada a las 50 personas, se logró identificar el valor del Alpha de Cronbach el cual da como resultado 0.878, por lo que se concluye que el instrumento es confiable y válido, ya que se aproxima a su valor máximo.

#### VALIDEZ ÍTEM POR ÍTEM

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento

				se ha suprimido
¿Cree usted que si se aplica un inventario permanente se podrá mejorar la gestión de mercaderías?	21,46	26,090	,548	,873
¿Considera usted que es necesario evaluar la nota de pedido de las mercaderías que no rotan para poder mejorar el control de inventario?	21,52	26,500	,597	,868
¿Considera usted que el Kardex es esencial para controlar el ingreso y salida de las mercaderías?	21,12	27,006	,551	,872
¿Considera usted que un adecuado manejo de la guía de salida permitirá un mejor control de inventario?	21,12	26,679	,502	,877
¿Considera usted que las compras de mercancías realizadas se efectúan en base a un presupuesto planificado?	22,34	22,841	,741	,853
¿Considera usted que es necesario evaluar la rotación de inventarios para poder mejorar los márgenes de rentabilidad de cada mercadería?	22,32	23,161	,786	,847
¿Cree usted que si se mejora el control de inventario se podría disminuir los costos de desmedros?	22,10	25,969	,740	,856

¿Considera usted que es necesario controlar los inventarios de los productos que no rotan para poder reducir las mermas?	22,04	24,978	,697	,857
--	-------	--------	------	------

#### 2.4.4.2. Análisis de confiabilidad del instrumento para Rentabilidad

##### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	50	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,865	8

#### Discusión:

El resultado obtenido fue que el valor de Alpha de Cronbach para nuestro instrumento es de 0.865, por lo que se determina que nuestro instrumento es altamente confiable.

#### VALIDEZ ÍTEM POR ÍTEM

<u>Estadísticas de total de elemento</u>				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
¿Considera usted que los resultados del ratio de	20,86	30,082	,538	,857

liquidez corresponda a una adecuada rentabilidad?				
¿Considera usted que es necesario mejorar el control de inventarios para poder aumentar el capital de trabajo?	20,84	31,566	,473	,863
¿Cree usted que si controlan los presupuestos de compra se conseguiría mejorar la rentabilidad?	20,72	32,859	,534	,860
¿Cree usted que es necesario evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder tener una buena rentabilidad económica?	21,36	30,235	,520	,859
¿Considera usted la necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad económica?	21,24	27,166	,744	,833
¿Cree usted que si se aumenta la venta de mercaderías al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo?	21,38	28,036	,720	,837
¿Considera usted que controlar los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera?	21,10	25,235	,729	,836
¿Cree usted que si se mejora el control de mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta?	21,20	26,776	,707	,837



## 2.5. Métodos de análisis estadísticos

Para el presente proyecto de investigación se utilizará el Software Estadísticos SPSS Versión 22 así poder insertar tablas y gráficos evaluando la relación entre las variables en estudio, en base al diseño correlacional, porque mide el grado de relación entre dichas variables. El presente estudio de investigación resultará de las informaciones obtenidas mediante los instrumentos elaborados extraídos de las variables. El procedimiento de aplicación será de manera individual.

## 2.6. Aspectos éticos

En el presente proyecto de investigación, se ha dado cumplimiento al principio de ética, además de la veracidad de los resultados, respetando de por medio los distintos puntos de vista que pueda tener todo lector sobre el presente proyecto de investigación; ya sea el punto de vista especulativo en cuanto a la moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de procedimientos, normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común. Para tal efecto se adjunta a la presente investigación una declaración de autenticidad, así mismo el acta de originalidad visada por el asesor de tesis.

## **CAPITULO III. RESULTADOS**

### 3. RESULTADOS

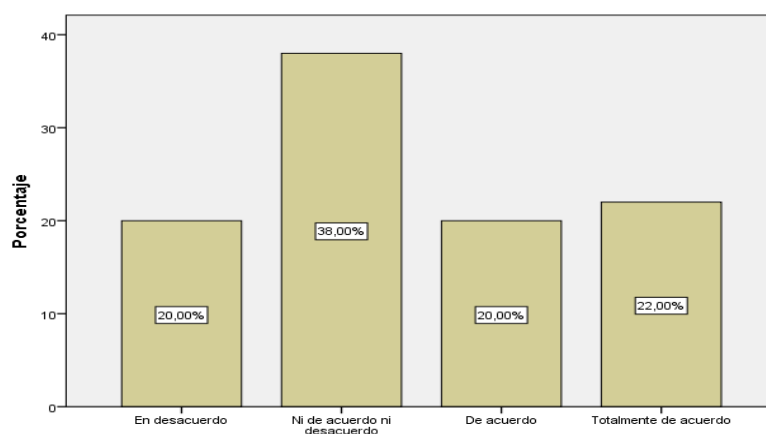
#### 3.1. Análisis de Resultados

##### 3.1.1. Variable independiente: CONTROL DE INVENTARIO

Tabla N° 1: Distribución de frecuencias

**Cree usted que si se aplica un inventario permanente se podrá mejorar la gestión de mercaderías**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	10	20,0	20,0	20,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	19	38,0	38,0	58,0
	De acuerdo	10	20,0	20,0	78,0
	Totalmente de acuerdo	11	22,0	22,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	



Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

**Figura N° 5: Datos obtenidos de la encuesta**

Interpretación: Del gráfico se determina que el 38.00 % de las personas que laboran en este tipo de empresas, distrito del Callao expresan que no están ni de acuerdo ni desacuerdo con la aplicación de un inventario permanente que podrá mejorar la gestión de mercaderías, mientras que el 20.00 % de los encuestados están en desacuerdo con dicha aplicación, sin embargo el 20.00% está de acuerdo con dicha aplicación de un inventario permanente para mejorar la gestión de mercadería, por otro lado el 22.00 % de las demás personas comentan

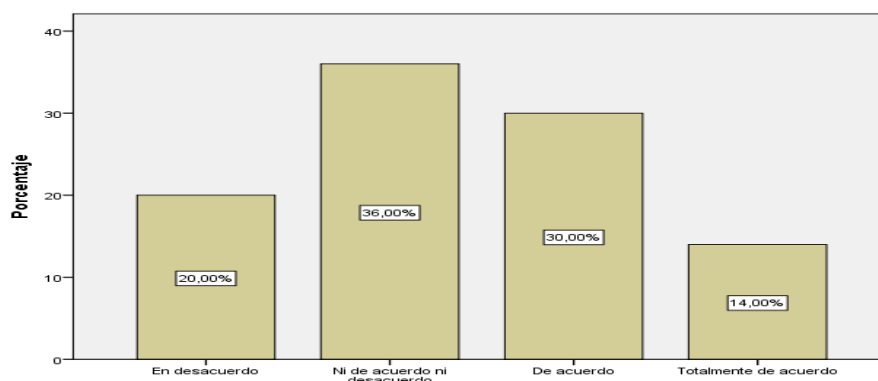
que si están totalmente de acuerdo con aplicar un inventario permanente para mejorar la gestión de mercadería.

Conclusión: Se puede comprender que el problema que muchas distribuidoras al por mayor de abarrotes suelen tener inconvenientes con el control de mercadería teniendo como consecuencia una mala gestión de mercadería, de esta manera la encuesta se confirma que si es necesario aplicar un buen control

*Tabla N° 2: Distribución de frecuencias*

**Considera usted que es necesario evaluar la nota de pedido de las mercaderías que no rotan para poder mejorar el control de inventario**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	10	20,0	20,0	20,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	18	36,0	36,0	56,0
	De acuerdo	15	30,0	30,0	86,0
	Totalmente de acuerdo	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura N° 6: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

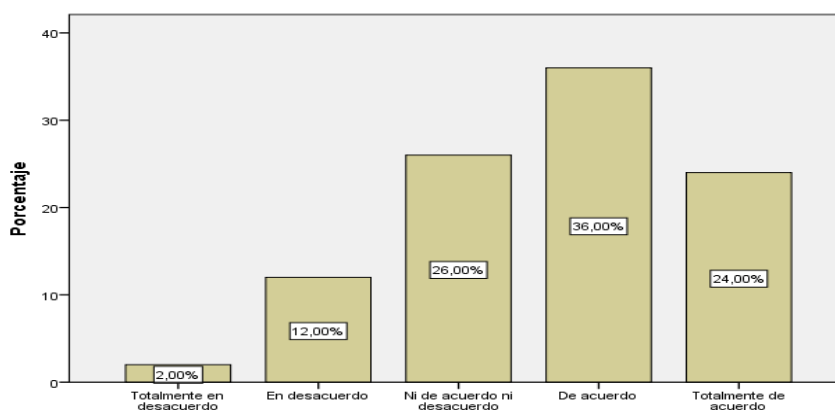
Interpretación: La gran mayoría de personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor ascienden a 36.00% consideran que no es necesario evaluar la nota de pedido de las mercaderías que no rotan para poder mejorar el control de inventario ya que no están ni a favor ni en contra de dicha evaluación, mientras que el 30.00% de personas está de acuerdo con evaluar las notas de pedido y que otra parte de personas mencionan que el

20.00% está desacuerdo con evaluar las notas de pedido de los inventarios, sin embargo una parte pequeña parte de personas encuestadas están dentro del 14.00% que están totalmente de acuerdo con la evaluación de la nota de pedido de las mercaderías que no rotan para que se pueda mejorar el control de inventario. Se aprecia que muy pocos consideran que no es necesario evaluar la nota de pedido de las mercaderías.

Conclusión: Se llegó a comprender porque es necesario evaluar las notas de pedido que se realiza, ya que con esta medida se podrá conocer que productos están por vencer los cuales deben ser vendidos de inmediato para no generar costos de almacenamiento y así se pueda rotar la mercadería para que se pueda recuperar lo invertido.

*Tabla N° 3: Distribución de frecuencias*

<b>Considera usted que el Kardex es esencial para controlar el ingreso y salida de las mercaderías</b>					
				Porcentaje	
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	En desacuerdo	6	12,0	12,0	14,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	13	26,0	26,0	40,0
	De acuerdo	18	36,0	36,0	76,0
	Totalmente de acuerdo	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura N° 7: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

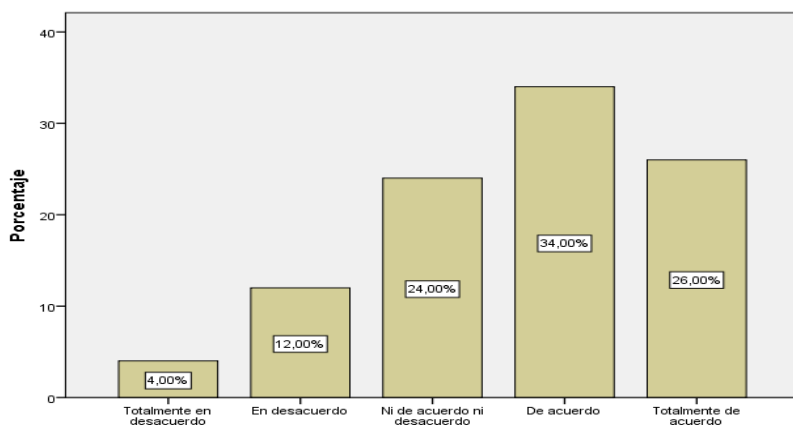
Interpretación: De la imagen se observa que el 36.00 % de las personas que gestionan en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del callao expresan que están de

acuerdo con que el kardex es esencial para controlar la entrada y salida de mercaderías, mientras otro grupo de 24.00 % de los encuestados están totalmente de acuerdo en controlar la salida y entrada de mercaderías con el kardex, por otro lado el 2.00 % no cree que es esencial usar el kardex para controlar las mercaderías, también se observa que el 12.00% está en desacuerdo con controlar las mercaderías con el kardex y el otro porcentaje de 26.00% de las personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor no están ni de acuerdo ni en desacuerdo al usar el kardex para controlar la entrada y salida de mercaderías.

Conclusión: Se corrobora que el kardex es una herramienta muy importante para este tipo de empresas que se dedican a la compra y venta de mercaderías que tienen una rotación rápida para la cual el mejor método a registrar es el Kardex.

*Tabla N° 4: Distribución de frecuencias*

<b>Considera usted que un adecuado manejo de la guía de salida permitirá un mejor control de inventario</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
	En desacuerdo	6	12,0	12,0	16,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	12	24,0	24,0	40,0
	De acuerdo	17	34,0	34,0	74,0
	Totalmente de acuerdo	13	26,0	26,0	100,0
<b>Total</b>		<b>50</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	



**Figura N° 8: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

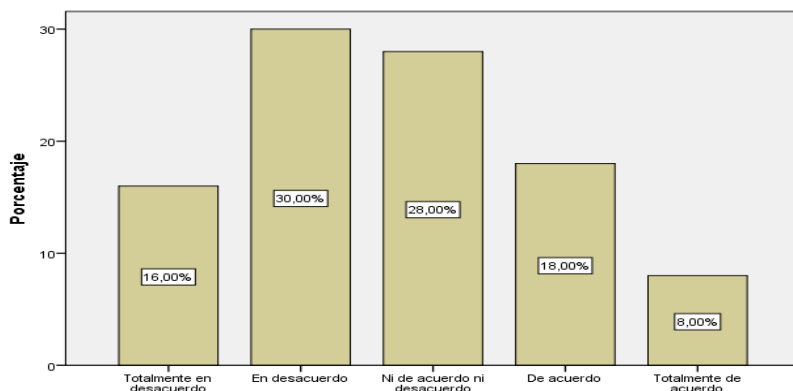
Interpretación: Del gráfico se observa que el 34.00 % de los trabajadores que gestionan en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del callao expresan que están de acuerdo en manejar guías de salida que les permitirá un mejor control de inventario; por otro lado el 12.00% se encuentra en desacuerdo con manejar las guías de salida; también se aprecia que el 4.00% no aplica la guía de salida para tener un buen control de inventario; sin embargo el 24.00% de están personas no están ni de acuerdo ni en desacuerdo al usar las guías de salida que les permitirá tener un buen control de inventario, a la vez el gráfico arroja un 26.00% de las personas que si están totalmente de acuerdo al mejorar el manejo de las guías de salida para tener un buen control de inventario.

Conclusión: Se llegó a concluir que para poder tener un buen control de inventario es necesario usar las guías de salida en el departamento de almacén, con el único fin de poder controlar todo lo que es retirado del almacén, por otro lado la encuesta realizada afirma que es gran importancia manejar este tipo de documento.

*Tabla Nº 5: Distribución de frecuencias*

**Considera usted que las compras de mercancías realizadas se efectúan en base a un presupuesto planificado**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	8	16,0	16,0	16,0
	En desacuerdo	15	30,0	30,0	46,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	14	28,0	28,0	74,0
	De acuerdo	9	18,0	18,0	92,0
	Totalmente de acuerdo	4	8,0	8,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	



**Figura Nº 9: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: La gran mayoría de personas que laboran en este tipo de empresas ascienden a que el 30.00% consideran que están en desacuerdo con que las compras se realizan en base a un presupuesto planificado; por otro lado el 16.00% de las personas encuestadas están totalmente en desacuerdo en que las compras se realizan en base a presupuestos, del grafico observamos que solo el 8.00% está totalmente de acuerdo a que las compras se efectúen con presupuestos planificados, mientras que el 18.00% de las personas efectúan sus compras en base a presupuestos trazados por la empresa y terminando con el grafico nos muestra el porcentaje de 28.00% de las personas encuestas no están ni de acuerdo ni en desacuerdo con que las compras se efectúan en base a presupuestos planificados por las empresas.

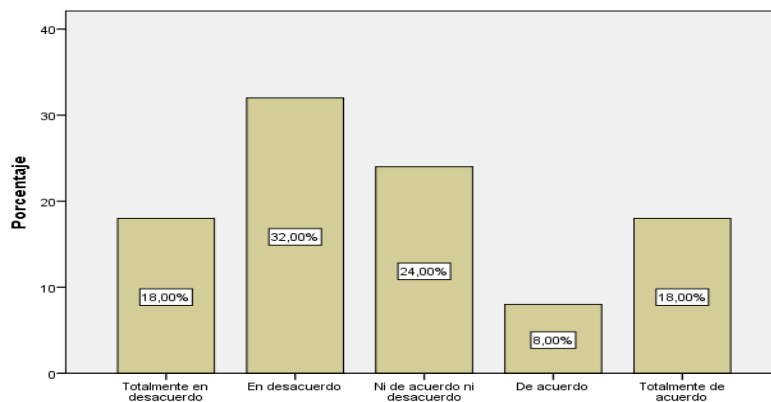
Conclusión: Se llegó a concluir que las compras son realizadas en base a los presupuestos; ya que este rubro de empresas solo se dedican a la venta de estos productos, muchas veces las grandes empresas exigen llegar a sus cuotas trazadas, pero logran adquirirlas afectando a sus presupuestos establecidos.

*Tabla Nº 6: Distribución de frecuencias*

**Considera usted que es necesario evaluar la rotación de inventarios para poder mejorar los márgenes de rentabilidad de cada mercadería**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	9	18,0	18,0	18,0
	En desacuerdo	16	32,0	32,0	50,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	12	24,0	24,0	74,0
	De acuerdo	4	8,0	8,0	82,0
	Totalmente de acuerdo	9	18,0	18,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	





**Figura N° 10: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

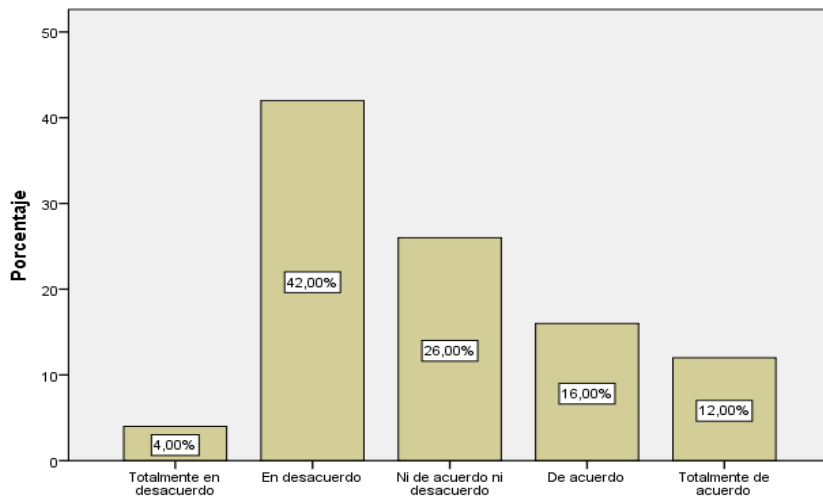
Interpretación: A continuación observamos que el 18.00 % de las personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor están totalmente en desacuerdo con que se tiene que evaluar la rotación de inventarios para poder mejorar el margen de la rentabilidad de cada producto, mientras que el 18.00% de las demás personas estás totalmente de acuerdo con mejorar la rotación de inventarios les permitirá tener una buena rentabilidad de cada mercadería, sin embargo un 32.00% de personas se encuentran en desacuerdo con evaluar la rotación de inventarios, por otro lado se aprecia que solo un 8.00% de las personas evaluarían la rotación de inventarios para que así logren tener un buen margen de rentabilidad mientras que el 24.00% del resto de personas encuestadas en las empresas de abarrotes al por mayor consideran que no están ni de acuerdo ni en desacuerdo con evaluar la rotación de inventarios para poder mejorar su margen.

Conclusión: Se logró demostrar que es necesario evaluar la rotación de inventarios con el único fin de poder mejorar la venta de todos los productos, en nuestra problemática se menciona que si nuestro método de rotación es menor se tendría como consecuencia que nuestras mercaderías que están por vencer no puedan rotar, y se generaría más gastos de almacenamiento de dichos productos.

*Tabla N° 7: Distribución de frecuencias*

**Cree usted que si se mejora el control de inventario se podría disminuir los costos de desmedros**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
	En desacuerdo	21	42,0	42,0	46,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	13	26,0	26,0	72,0
	De acuerdo	8	16,0	16,0	88,0
	Totalmente de acuerdo	6	12,0	12,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	



**Figura N° 11: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: Del gráfico se observa que el 42.00% de las personas encuestadas están en desacuerdo con mejorar el control de inventarios para poder disminuir los costos de desmedros; sin embargo podemos apreciar que el 16.00% está de acuerdo en mejorar el control de inventario para poder reducir los costos, mientras que el 4.00% se encuentra totalmente en desacuerdo en aplicar los controles de inventarios; por otro lado podemos que el 12.00% de las personas encuestadas opinan que están totalmente de acuerdo en mejorar los controles de inventario con el fin de reducir costos de desmedros. También observamos que el 26.00% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con mejorar el control de inventarios ya que no consideran que tenga que ver con los costos de desmedros.

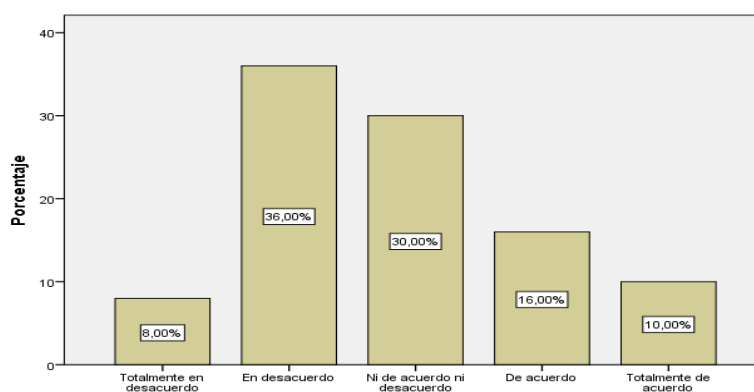
Conclusión: Se concluye que si nuestro control de inventario es mejor se podrá reducir los desmedros, ya que es uno de nuestros problemas que tienen este tipo de empresas es que si

se generan los desmedros estos saldos o ajustes no son informados al departamento de ventas.

*Tabla N° 8: Distribución de frecuencias*

**Considera usted que es necesario controlar los inventarios de los productos que no rotan para poder reducir las mermas**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	8,0	8,0	8,0
	En desacuerdo	18	36,0	36,0	44,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	15	30,0	30,0	74,0
	De acuerdo	8	16,0	16,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	5	10,0	10,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	



**Figura N° 12: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: La gran mayoría de personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor ascienden a que el 36.00% de estas consideran que están en desacuerdo con que no se necesita controlar los inventarios que no rotan para poder reducir las mermas; por otro lado se ve que el 8.00% no consideran necesario controlar los inventarios debido a que están totalmente en desacuerdo; también se observa que solo el 10.00% está totalmente de acuerdo en controlar las mercaderías que no rotan mucho; y a la vez un total de 16.00% de personas están de acuerdo con que si es necesario controlar los inventarios que no rotan; finalmente el 30.00% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en controlar los productos que no rotan ya que no lo consideran necesario para reducir las mermas.

Conclusión: Se concluye que si mi mercadería tiene un buen control se podrá distinguir que mercaderías están por vencer así estaríamos disminuyendo las mermas generadas por los productos que han perdido su característica, en nuestra grafica de resultados se observa que no todos lo consideran necesario.

### 3.1.2. Variable independiente: RENTABILIDAD

Tabla N° 9: Distribución de frecuencias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	En desacuerdo	12	24,0	24,0	26,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	18	36,0	36,0	62,0
	De acuerdo	17	34,0	34,0	96,0
	Totalmente de acuerdo	2	4,0	4,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

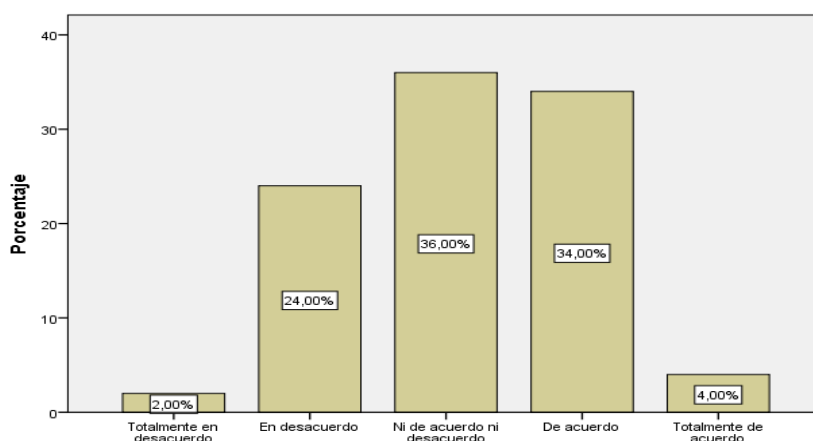


Figura N° 13: Datos obtenidos de la encuesta

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: La gran mayoría de personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor consideran que el 36.00% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en que el ratio de liquidez tenga que ver con una mala rentabilidad, pero los que están totalmente en desacuerdo ascienden a un 2.00% de que el ratio de liquidez no influye en la rentabilidad; por otro lado 24.00% de personas están en desacuerdo con que los resultados de liquidez tengan que ver con una buena rentabilidad; sin embargo un 34.00% está de acuerdo con que

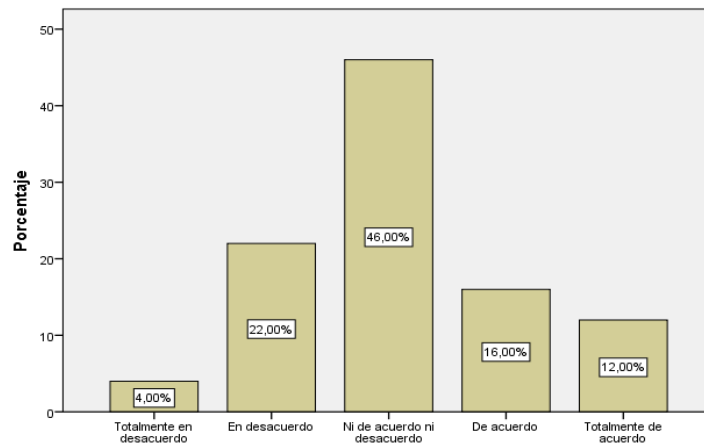
si se obtiene buenos resultados de liquidez se tendrá una buena rentabilidad; finalmente solo un 4.00% está totalmente de acuerdo en que una adecuada rentabilidad se origina mediante un buen resultado del ratio de liquidez.

Conclusión: Se llegó a la conclusión que mientras tu ratio de liquidez que tengas es excelente no tendrías problemas con tus deudas de largo y corto plazo; debido a esto las empresas tendrían una buena rentabilidad, por lo que en las encuestas realizadas se confirmó que la mayoría si considera mejorar su ratio de liquidez.

*Tabla N° 10: Distribución de frecuencias*

**Considera usted que es necesario mejorar el control de inventarios para poder aumentar el capital de trabajo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
	En desacuerdo	11	22,0	22,0	26,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	23	46,0	46,0	72,0
	De acuerdo	8	16,0	16,0	88,0
	Totalmente de acuerdo	6	12,0	12,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura N° 14: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

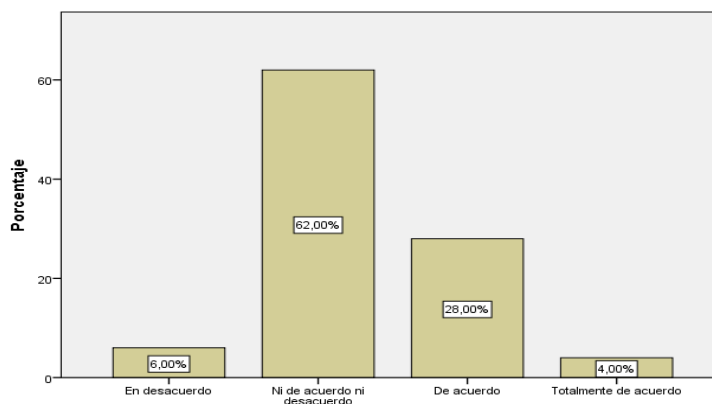
Interpretación: La gran mayoría de personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor consideran que el 46.00% de las personas están ni de acuerdo ni en desacuerdo con que si se mejora el control de inventario se podrá aumentar el capital de

trabajo, mientras que el 4.00% está totalmente en desacuerdo con que el capital de trabajo tenga que ver con mejorar la rentabilidad, mientras que un 22.00% está en desacuerdo en no mejorar los controles de inventario para mejorar el capital de trabajo, por otro lado el 16.00% está de acuerdo en mejorar el control de inventarios para aumentar el capital de trabajo, finalmente el 12.00% está totalmente de acuerdo en que si se logra mejorar el control de inventarios se tendrá un buen capital de trabajo.

Conclusión: Se corroboró que si mejoras el control de inventario las empresas tendrían grandes cambios en su capital de trabajo, ya que sus ingresos se originan por los márgenes que asignan a cada producto, adicionalmente las empresas deberán aplicar una estrategia para mejorar su capacidad de control de inventario con el fin de contribuir a que todas las mercaderías salgan al mercado.

*Tabla N° 11: Distribución de frecuencias*

<b>Cree usted que si controlan los presupuestos de compra se conseguiría mejorar la rentabilidad</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	6,0	6,0	6,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	31	62,0	62,0	68,0
	De acuerdo	14	28,0	28,0	96,0
	Totalmente de acuerdo	2	4,0	4,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	



**Figura N° 15: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: Del cuadro de barras se observa que el 6.00% está en desacuerdo con que si se mejora o controla los presupuestos de compra se mejorara la rentabilidad: por otro lado el

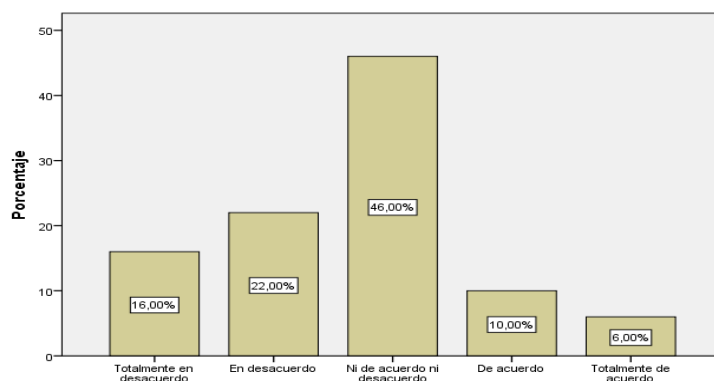
62.00% de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor opinan que no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en controlar los presupuestos de compra para mejorar la rentabilidad, por otro lado un 28.00% está de acuerdo en controlar los presupuestos de compra para mejorar la rentabilidad; mientras que solo un 4.00% está totalmente de acuerdo en que la rentabilidad aumenta si se controla los presupuestos de compra.

Conclusión: Se concluye que toda compra realizada esta en base en los presupuestos asignados por la empresa, pero en estos caso las compras se originan a través de cuotas que les asignan las grandes empresas generando en ocasiones que se compre de más un producto y perjudicando su presupuesto pronosticado en la compra, es por esta razón que las empresas de distribución consideran que si tienes una buena rentabilidad esta se origina por tener buenos presupuestos.

*Tabla N° 12: Distribución de frecuencias*

**Cree usted que es necesario evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder tener una buena rentabilidad económica**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	8	16,0	16,0	16,0
	En desacuerdo	11	22,0	22,0	38,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	23	46,0	46,0	84,0
	De acuerdo	5	10,0	10,0	94,0
	Totalmente de acuerdo	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura N° 16: Datos obtenidos de la encuesta**

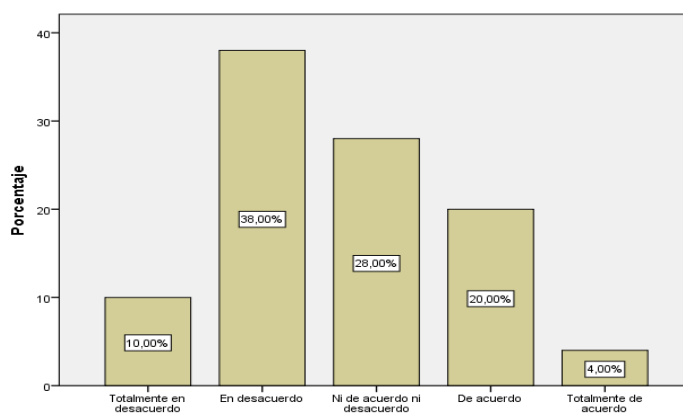
Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: De la imagen mostrada se observa que solo el 6.00% está totalmente de acuerdo en evaluar el precio de venta de cada mercadería para poder tener una buena rentabilidad, por otro lado el 10.00% está de acuerdo en evaluar el precio de venta de cada mercadería para mejorar su rentabilidad, mientras que el 16.00% está totalmente en desacuerdo en no mejorar el precio de venta para poder tener una buena rentabilidad, por otro lado el 22.00% está en desacuerdo en evaluar el precio de venta de cada mercadería para mejorar la rentabilidad económica y por último el 46.00% de las personas no están ni de acuerdo ni en desacuerdo en evaluar el precio de venta de las mercadería ya que no creen necesario que tengan que ver con la rentabilidad económica.

Conclusión: Se llegó a concluir con las encuestas que muy pocos consideran que una buena rentabilidad económica se debe a que tus precios de cada mercadería sea correcto, ya que en nuestra problemática se menciona que existe la competencia con los supermercados quienes ofrecen su producto a un menor costo, ocasionando que nuestra mercadería no rote debido a la diferencia de precios.

*Tabla N° 13: Distribución de frecuencias*

<b>Considera usted la necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad económica</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	5	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	19	38,0	38,0	48,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	14	28,0	28,0	76,0
	De acuerdo	10	20,0	20,0	96,0
	Totalmente de acuerdo	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura N° 17: Datos obtenidos de la encuesta**



Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: La gran mayoría de personas que laboran en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor consideran que el 36.00% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en que el ratio de liquidez tenga que ver con una mala rentabilidad, pero los que están totalmente en desacuerdo ascienden a un 2.00% de que el ratio de liquidez no influye en la rentabilidad; por otro lado 24.00% de personas están en desacuerdo con que los resultados de liquidez tengan que ver con una buena rentabilidad; sin embargo un 34.00% está de acuerdo con que si se obtiene buenos resultados de liquidez se tendrá una buena rentabilidad; finalmente solo un 4.00% está totalmente de acuerdo en que una adecuada rentabilidad se origina mediante un buen resultado del ratio de liquidez.

Conclusión: Según el cuadro de tablas no todas las empresas consideran que si realizas un financiamiento es porque se obtuvo una rentabilidad baja, pueden ser otros los factores que necesita la empresa para que lo pueda solicitar.

Tabla N° 14: Distribución de frecuencias

**Cree usted que si se aumenta la venta de mercaderías al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	3	6,0	6,0	6,0
En desacuerdo	25	50,0	50,0	56,0
Ni de acuerdo ni desacuerdo	10	20,0	20,0	76,0
De acuerdo	10	20,0	20,0	96,0
Totalmente de acuerdo	2	4,0	4,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

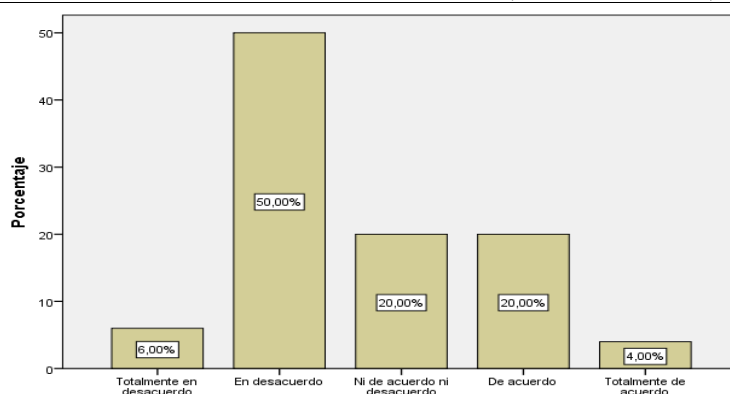


Figura N° 18: Datos obtenidos de la encuesta

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: Del grafico se observa que el 50.00% se encuentra en desacuerdo en que si se aumenta la venta de mercadería se podrá mejorar el flujo de efectivo, mientras que el 6.00% de las personas encuestadas que trabajan en las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor están totalmente en desacuerdo en que si se tiene un buen flujo de efectivo se debe al aumento de ventas al contado, por otro lado un 20.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo en mejorar las ventas al contado porque no las consideran necesarias, a la vez observamos que un 20.00% si aumentara las ventas al contado y como última parte solo un 4.00% de personas están totalmente de acuerdo en aumentar las ventas de mercadería al contado para que así logren un buen flujo de efectivo.

Conclusión: Como se observa en la figura N° 18 casi la mitad de los encuestados se encuentran en desacuerdo en aumentar la ventas al contado debido a que no consideran que se pueda mejorar el flujo de efectivo, por otra parte cierto grupo si cree que es conveniente mejorar las ventas al contado para que pueden tener un rendimiento adecuado de pagos.

Tabla N° 15: Distribución de frecuencias

**Considera usted que controlar los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	10	20,0	20,0	20,0
En desacuerdo	12	24,0	24,0	44,0
Ni de acuerdo ni desacuerdo	9	18,0	18,0	62,0
De acuerdo	9	18,0	18,0	80,0
Totalmente de acuerdo	10	20,0	20,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

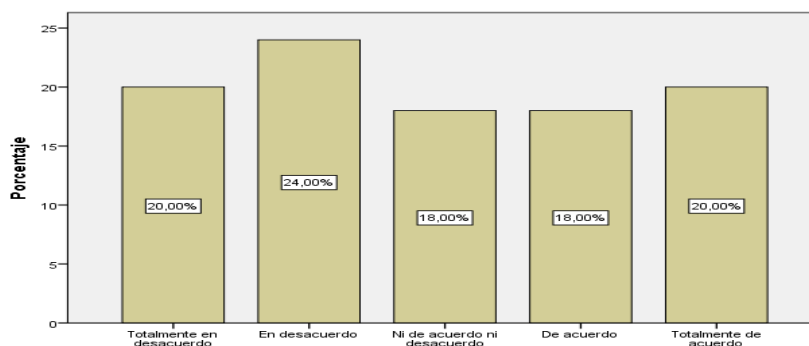


Figura N° 19: Datos obtenidos de la encuesta

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

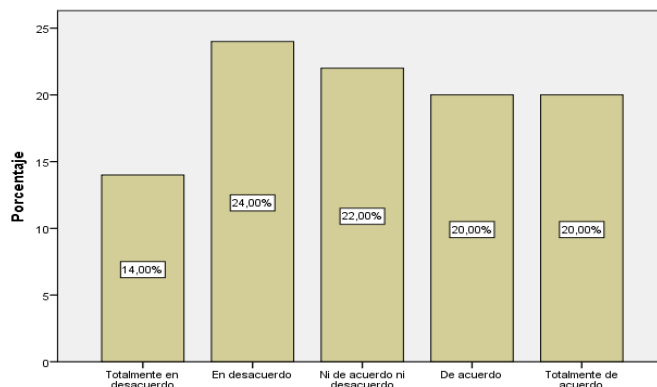
Interpretación: Del gráfico se observamos que los porcentajes se asemejan, de las personas encuestadas el 20.00% está totalmente en desacuerdo en no controlar los depósitos bancarios ya que no mejorarían la rentabilidad financiera, mientras el 24.00% está en desacuerdo en mejorar los depósitos y solo el 18.00% está de acuerdo en que si se controlan los depósitos bancarios se podría tener una buena rentabilidad financiera, mientras que un 18.00% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo en controlar los depósitos bancarios y finalmente el 20.00% está totalmente de acuerdo en que una buena rentabilidad financiera se debe a un buen control de los depósitos bancarios.

Conclusión: Se concluye que si se logra controlar los depósitos bancarios se lograría una excelente rentabilidad financiera, esto se origina a que las empresas tienen que ahorrar ante un posible problema económico, como se puede apreciar en la imagen hay empresas que deciden no realizar depósitos mientras que otros si lo realizan.

*Tabla Nº 16: Distribución de frecuencias*

**Cree usted que si se mejora el control de mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	7	14,0	14,0	14,0
	En desacuerdo	12	24,0	24,0	38,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	11	22,0	22,0	60,0
	De acuerdo	10	20,0	20,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	10	20,0	20,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	



**Figura N° 20: Datos obtenidos de la encuesta**

Fuente: Encuesta dirigida a las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao

Interpretación: Se logra interpretar en el grafico un 14.00% está totalmente en desacuerdo en mejorar los controles de mercadería para obtener una buena utilidad, mientras que el 24.00% está en desacuerdo en que si se controlan las mercaderías se tendría mejor utilidad, por otro lado el 22.00% está ni de acuerdo ni en desacuerdo en mejorar los controles de inventario, sin embargo observamos que las personas de las empresas de abarrotes al por mayor las que están totalmente de acuerdo son un 20.00% de las personas que mejorarían el control de inventario para obtener una mejor rentabilidad, por otro lado solo el 20.00% está de acuerdo en que una buena utilidad se da si se mejora el control de inventario.

Conclusión: Se logró confirmar que existe un inadecuado tratamiento contable de los desmedros y mermas ya que ciertas empresas no las contabilizan afectando a la utilidad, debido a esto muchas empresas consideran que si se mejora el control de inventario se podrá identificar que productos tienen estas cualidades.

### 3.2. Validación de la Hipótesis

Para la comprobación de la hipótesis se ejecutará mediante la prueba de correlación de Rho de Spearman, lo cual nos revelará el nivel de relación de las variables, tanto los resultados de correlación sean más cercanos a +1 y su significación sea menor a 0.05, será más fuerte la relación.

El coeficiente Rho de Spearman es no paramétrico, pues la distribución muestral no se ajusta a una distribución conocida, por lo que los estimadores muestrales no son representativos de los parámetros poblacionales. Por otro lado, indica que el error alfa es equivalente al nivel de significación. Un nivel de significación del 5% (significación=0,05) significa que, al señalar que existe asociación entre las variable (o rechazar que no existe asociación), tenemos un 5% de probabilidad de equivocarnos. Como estamos trabajando con un 95% de confianza, valores iguales o menores a 0,05 en la significación corroboran que hay asociación entre las variables. (Díaz, García, León, Ruíz y Torres, 2014, p.16)

Tabla 17: Tabla de interpretación del coeficiente de correlación de Spearman.

<b>El coeficiente de r de Spearman puede variar de -1.00 a + 1.00</b>	
De - 0.91 a -1	correlación muy alta
De - 0.71 a - 0.90	correlación alta
De - 0.41 a - 0.70	correlación moderada
De - 0.21 a - 0.40	correlación baja
De 0 a - 0.20	correlación prácticamente nula
De 0 a + 0.20	correlación prácticamente nula
De + 0.21 a + 0.40	correlación baja
De +0.41 a + 0.70	correlación moderada
De + 0.71 a + 0.90	correlación alta
De + 0.91 a + 1	correlación muy alta

Fuente: *Bisquerra (2014). Metodología de la Investigación Educativa. Madrid, Trilla, p.212.*

### 3.2.1. Hipótesis General

El control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

H0: El control de inventario no tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

H1: El control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

El método estadístico para determinar la hipótesis es Tau\_b de Kendal y el Rho de Spearman, ya que son pruebas que nos permite medir los aspectos cualitativos de las

respuestas que se consiguieron en el cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de estos métodos se deduce de la siguiente manera:

El Sig (bilateral) es  $< 0.005$  Ha (HIPOTESIS ALTERNA)

Caso contrario El Sig (bilateral) es  $> 0.005$  H0 (HIPOTESIS NULA)

**TABLA N°18: Correlaciones**

**Correlación entre el Control de inventario y la Rentabilidad**

			V1 (agrupado)	V2 (agrupado)
tau_b de Kendall	V1 (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,735**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	V2 (agrupado)	Coeficiente de correlación	,735**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50
Rho de Spearman	V1 (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,775**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	V2 (agrupado)	Coeficiente de correlación	,775**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

Nivel de correlación

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS 22

Contrastación:

De acuerdo con los resultados arrojados en la tabla N°18, se puede observar que el valor Sig. (bilateral) = 0,000 que muestra un grado significativo donde el Sig. (bilateral) es  $< 0,05$ . Por lo tanto, la hipótesis general de la investigación “El control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.” es aprobada y se niega la hipótesis nula.

Discusión:

Por otro lado como el valor de fuerza del coeficiente de correlación es 0,735 según Tau\_b de Kendal y 0,775 según el Rho de Spearman, lo cual ambos están en

el rango de  $> 0.400 < 0.700$ , entonces se niega la hipótesis nula y se reconoce la hipótesis alterna; culminado se determina:

Que efectivamente el Control de Inventario si se relaciona positivamente con la Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

### 3.2.2. Hipótesis Especificas 1

El control tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

H0: El control no tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

H1: El control tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

El juicio para la declaración de la hipótesis se define así: Si  $\text{mi sig. (bilateral)}$  es menor a 0.05 se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, en caso contrario que  $\text{mi sig. (bilateral)}$  es superior a 0.05 se acepta la hipótesis nula ( $H_0$ ) y se rechaza la hipótesis alterna ( $H_a$ ).

El método estadístico para determinar la hipótesis es  $\text{Tau}_b$  de Kendal y el Rho de Spearman, ya que son pruebas que nos permite medir los aspectos cualitativos de las respuestas que se alcanzaron en el cuestionario, calculando las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de estos métodos se deduce de la siguiente manera:

El Sig (bilateral) es  $< 0.005$   $H_a$  (HIPOTESIS ALTERNA)

Caso contrario El Sig (bilateral) es  $> 0.005$   $H_0$  (HIPOTESIS NULA)

**TABLA N°19: Correlaciones**

**Correlación entre el Control y la Rentabilidad**

			D1V1	
			(agrupado)	V2 (agrupado)
tau_b de Kendall	D1V1 (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,665**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	V2 (agrupado)	Coeficiente de correlación	,665**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50
Rho de Spearman	D1V1 (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,709**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	V2 (agrupado)	Coeficiente de correlación	,709**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS 22

**Contrastación:**

De acuerdo con los resultados reflejados en la tabla N°19, se puede observar que el valor Sig. (bilateral) = 0,000 que muestra un grado significativo donde el Sig. (bilateral) es < 0,005. Por lo tanto, la primera hipótesis específica de la investigación “El control de tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.” es admitida y se niega la hipótesis nula.

**Discusión:**

Así mismo, como el valor de fuerza del coeficiente de correlación es 0,665 según Tau\_ b de Kendal y 0,709 según el Rho de Spearman, lo cual ambos se encuentran en el rango de > 0.400 < 0.700, entonces se niega la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna; culminado se determina:



Que efectivamente el Control si se relaciona positivamente con la Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callo 2017.

### 3.2.3. Hipótesis Específicas 2

La mercadería tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

H0: La mercadería no tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

H1: La mercadería tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.

El juicio para la declaración de la hipótesis se define así: Si mi sig. (bilateral) es menor a 0.05 se reconoce la hipótesis alterna y se niega la hipótesis nula, en caso contrario que mi sig. (bilateral) es superior a 0.05 se acepta la hipótesis nula (H0) y no se reconoce la hipótesis alterna (Ha).

El método estadístico para determinar la hipótesis es Tau\_b de Kendal y el Rho de Spearman, ya que son pruebas que nos permite evaluar los aspectos cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, midiendo las variables de la hipótesis en estudio.

El valor de estos métodos se procede a medir de la siguiente manera.

El Sig (bilateral) es < 0.005 Ha (HIPOTESIS ALTERNA)

Caso contrario El Sig (bilateral) es > 0.005 H0 (HIPOTESIS NULA)

**TABLA N°20: Correlaciones**

#### **Correlación entre la Mercadería y la Rentabilidad**

		D2V1		
		(agrupado)	V2 (agrupado)	
tau_b de Kendall	D2V1 (agrupado)	Coeficiente de correlación	1,000	,639**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50

	V2 (agrupado)	Coefficiente de correlación	,639**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50
Rho de Spearman	D2V1 (agrupado)	Coefficiente de correlación	1,000	,690**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	50	50
	V2 (agrupado)	Coefficiente de correlación	,690**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	50	50

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS 22

#### Contrastación:

De acuerdo con los resultados alcanzados en la tabla N°20, se puede observar que el valor Sig. (bilateral) = 0,000 que muestra un grado significativo donde el Sig. (bilateral) es  $< 0,005$ . Por lo que se determina que la segunda hipótesis específica de la investigación “La mercadería tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.” es aprobada y se niega la hipótesis nula.

#### Discusión:

Del mismo modo como el valor de la fuerza del coeficiente de correlación es 0,639 según Tau\_ b de Kendal y 0,690 según el Rho de Spearman, lo cual muestra que ambas están en el rango de  $> 0.400 < 0.700$ , entonces se impugna la hipótesis nula y se confirma la hipótesis alterna; determinando:

Que efectivamente el Control si se relaciona positivamente con la Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callo 2017.

### 3.3. Tablas cruzadas

#### Resumen de procesamiento de casos

	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
	V1 (agrupado) * V2 (agrupado)	50	100,0%	0	0,0%	50

**TABLA N°21: Tablas Cruzadas**  
**V1 (Control de Inventario)\*V2 (Rentabilidad) tabulación cruzada**

		V2 (agrupado)				
			Deficiente	Eficiente	Muy eficiente	Total
V1 (agrupado)	Deficiente	Recuento	5	2	0	7
		% dentro de V1 (agrupado)	71,4%	28,6%	0,0%	100,0%
		% dentro de V2 (agrupado)	41,7%	7,7%	0,0%	14,0%
		% del total	10,0%	4,0%	0,0%	14,0%
	Eficiente	Recuento	7	21	0	28
		% dentro de V1 (agrupado)	25,0%	75,0%	0,0%	100,0%
		% dentro de V2 (agrupado)	58,3%	80,8%	0,0%	56,0%
		% del total	14,0%	42,0%	0,0%	56,0%
	Muy eficiente	Recuento	0	3	12	15
		% dentro de V1 (agrupado)	0,0%	20,0%	80,0%	100,0%
		% dentro de V2 (agrupado)	0,0%	11,5%	100,0%	30,0%
		% del total	0,0%	6,0%	24,0%	30,0%
Total	Recuento	12	26	12	50	
	% dentro de V1 (agrupado)	24,0%	52,0%	24,0%	100,0%	
	% dentro de V2 (agrupado)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% del total	24,0%	52,0%	24,0%	100,0%	

### Interpretación:

Según la Tabla 21, del total de 50 encuestados; 7 indicaron que el control de inventario es deficiente, de las cuales 5 dicen que la rentabilidad es deficiente y 2 dicen que el la rentabilidad es eficiente y ninguno dice que la rentabilidad es muy eficiente; 28 personas dicen que el control de inventario es eficiente, de las cuales 7 dicen que la rentabilidad es deficiente y 21 dicen que la rentabilidad es eficiente mientras que ninguna dice que es muy eficiente; de los 15 que respondieron que el control de inventario es muy eficiente, 3 de ellos dicen la rentabilidad es eficiente y 12 dicen que la rentabilidad es muy eficiente, además de que nadie dice que cuando hay una muy eficiente control de inventario señalen que la rentabilidad es deficiente y viceversa, cuando hay una rentabilidad muy eficiente señalen que el control de inventario es deficiente.

**CAPITULO IV.**  
**DISCUSION**

#### 4. DISCUSION

El presente proyecto de investigación tiene como objetivo principal determinar la relación del Control de Inventario con los Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao.

Con respecto con los instrumentos se ha utilizado la técnica del Alfa de Cronbach las cuales están compuestos por 16 items, las cuales 8 son para la primera variable uno y 8 para la variable 2, teniendo como tamaño de la muestra 50 encuestados con un valor de 0,953, obteniendo una fuerte confiabilidad ya que se utilizó el software estadístico SPSS versión 22.

En la hipótesis se aplicó la prueba de correlación Rho de Spearman, para determinar si existe o no independencia entre las variables así evaluar la hipótesis más cercana

##### Discusión N° 1: Control de Inventario y Rentabilidad

En la hipótesis general, se comprobó que el Control de Inventario si tiene una relación con la Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrote al por mayor, distrito del Callao, 2017. Se obtuvo como resultado final 0.000 que deduce el efecto entre ambas variables.

En el grafico N° 1, N° 2 respectivamente el 22% y un 14% aproximadamente de los trabajadores encuestados de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao si consideran en mejorar la gestión de mercadería mediante los inventarios permanentes de la misma manera controlar el inventario para poder conocer que productos son los que no rotan de tal manera que estos resultados permitirán que sea necesario evaluar la nota de pedido.

Por esta razón es que en el gráfico N° 7 y N° 8 el 12% y 10% si considera que es necesario controlar los inventarios para poder disminuir los costos de mermas y

desmedros ya que se originan por el desgaste de los productos, perdida física de la mercadería; de tal manera que es de suma importancia que las empresas consideren en implementar o aplicar el control de inventario, este tema es similar a la tesis de Rodríguez Pérez & Torres Saldaña ya que indican sobre la implementación de un sistema de Control Interno en el inventario de mercaderías de la Empresa Famifarma y su efecto en las Ventas.

Del mismo modo en la tesis de Albuja Aguilar & Zapata Moya ya que su tema se basa en la aplicación de un diseño de un Sistema de gestión de Inventario para reducir las pérdidas en la empresa Tai Loy S.A.C; debido a que en ciertas ocasiones no han tenido una exactitud de cuanto es la disponibilidad en sus mercaderías, por tal razón dichos autores sugieran que esa empresa se debe aplicar un diseño de gestión de inventarios el cual les permitirá conocer que productos necesita su almacén para posteriormente realizar el pedido de compra

#### Discusión N° 2: Control y Rentabilidad

En relación a la hipótesis específica 1, se comprobó que el control si tiene relación con la Rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarroto al por mayor, Callao 2017. Se obtuvo que el Sig. (bilateral) es 0.000; por lo tanto, la primera hipótesis específica es admitida y se niega la hipótesis nula.

Así mismo se observa que en los gráficos N° 3 y N° 4 respectivamente el 24% y 26% de los trabajadores encuestados concluyen que si es necesario usar el kardex y las guías de salida para controlar el ingreso y salida de cada mercadería con el fin de tener una buena disponibilidad de mercadería en el almacén, este tema es similar a la tesis de Ramírez Dávila ya que en su trabajo de investigación hablan sobre la característica del Control Interno de Inventarios en las empresas comerciales de ferreterías del Perú; en este trabajo se confirma que aplicar un sistema de control interno a los inventarios les permitirá comprobar todos los registros que sustentan la salida y entrada de las mercaderías; logrando así que se cumplan los procedimientos

y normas de la empresa con el único fin de respaldar los saldos que el departamento de almacén proporcione y se logre disminuir los costos de almacenamiento y el deterioro de dichas mercaderías que no podrán ser vendidas luego. Es por esta razón que es indispensable aplicar un control en los inventarios ya que favorecerá que toda los productos puedan rotar generando ganancias que favorecen a la rentabilidad económica de la empresa.

### Discusión N° 3 Mercadería y Rentabilidad

Para la segunda hipótesis específica se comprobó que la mercadería si se relaciona con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017. El método estadístico con el que se comprobó las hipótesis es el Rho de Spearman, el cual arrojó un Sig. (bilateral) de 0.000, entonces rechazamos la nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Con respecto a los altos costos que se origina por la falta de rotación de mercadería, muchas veces no solo es la culpa del departamento de ventas si no la competencia con los supermercados ya que estos también adquieren productos de nuestros proveedores, cabe mencionar que los precios que les asignan a los supermercados son menores por lo que al momento de vender lo hacen con menores márgenes logrando así captar a los clientes, como consecuencia las distribuidoras tendrían que modificar sus márgenes de ganancia de cada producto para que este pueda salir de los almacenes y se pueda recuperar lo invertido en esto, sin embargo hay veces que ya no se puede rotar porque la mercadería está por vencer y si llega a eso ya es una merma que muchas veces las empresas de este giro no las contabilizan, dicha discusión se confirma con una de las preguntas ya que si no se considera mejorar la rotación de inventario se tendría un margen mínimo de ingresos, lo cual perjudicaría a la rentabilidad de estas empresas.

Por otra parte en los gráficos N° 5 Y N° 11 se muestran que un 18% y 28% considera que las compras se realizan en base a los presupuestos planificados y que la rentabilidad se podría mejorar si se tiene un buen presupuesto de compra, por ende



se ve que ciertas empresas tienen algunos problemas al realizar el pedido de compras ya que no cuentan con un buen presupuesto planificado, por tal motivo el nivel de rentabilidad de este tipo de empresas de este rubro suelen tener inconvenientes con los presupuestos de compra, dicho proceso se podría mejorar si las empresas establecen métodos de compra. Con respecto al gráfico N° 6 se ve que solo el 8% está totalmente de acuerdo en que si se tiene una buena rotación de inventario el nivel de rentabilidad de cada mercadería aumentaría sin embargo son muy pocas las empresas que creen esto por lo que tendrían dificultades o problemas en su rotación de inventarios al momento de venderlas al mercado.

Con respecto al gráfico N° 9, N° 12 y N° 13 los porcentajes se encuentran entre 10% a 34% de los trabajadores de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, según este resultado la rentabilidad que se tiene es en base al ratio de liquidez, al financiamiento y a la necesidad de evaluar el precio de venta que estos aplican, sin embargo otras empresas tienen problemas con su rentabilidad general ya que estos consideran en estos métodos, por ende tendrían dificultades como en la tesis de Paima Casique & Villalobos Sevillano ya en su tesis de investigación hablan sobre la Influencia del sistema de control interno del área de compras en la Rentabilidad de la empresa Autonort de Trujillo.

**CAPITULO V.**  
**CONCLUSION**

## 5. CONCLUSION

Considerando toda la información del avance del presente informe de investigación se puede plasmar las siguientes conclusiones.

a) El control de inventario incide en la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao, ya que el giro de negocio de estas empresas es la venta exclusiva de mercaderías ya elaboradas, de manera que si una mercadería no logra rotar al mercado y que además se mantenga en su almacén generaría costos de almacenamiento y otro tipo de costos que perjudican a la empresa. Además, también se confirmó que no todas las empresas aplican el control de inventario afectando los saldos reales que tiene el almacén debido a que no saben con exactitud que mercadería es la que tiene rotar realmente y que no se tiene que solicitar el proveedor.

b) La primera hipótesis específica formulada fue aceptada y asegurada, de tal manera que el control tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017. De esto se concluye que si se mejora el control se tendría buenos resultados económicos y sobre todo una buena rentabilidad, debido a las constantes evaluaciones, aplicaciones que se realiza. Para este tipo de rubro el control ayuda a que se tenga un resultado positivo tanto en lo económico como en la parte de la rentabilidad de este tipo de empresas, sin embargo hay quienes no consideran que el control influye positivamente en su rentabilidad debido a que no lo aplican.

|

c) Mientras que la segunda hipótesis planteada fue afirmada y validada, de tal manera que el nivel de mercadería tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrote al por mayor, distrito del Callao en el año 2017. De ello se concluye que no todas las empresas creen que mejorando su mercadería se podrá lograr tener una buena rentabilidad, por tal razón podrían tener problemas de ganancias, ya que si no logran vender todas sus mercaderías estarían perjudicando

su nivel de ingresos, por otro lado a mayor cantidad de mercaderías se obtendrá más ingresos ya que se lograra mejorar el nivel de ventas generando una rentabilidad confiable a toda la empresa de este giro ya que su ganancia depende de la rotación que tienen sus productos.

# **CAPITULO V. RECOMENDACIÓN**

## 6. RECOMENDACIÓN

Con referencia a las conclusiones conseguidas, se plantea las siguientes recomendaciones:

a) Se les recomienda implementar un registro de control de inventario integrado computacionalmente con el contable, que permita generar un reporte del stock máximo, stock mínimo y el punto de re-orden, para la cual se tomara en cuenta la clasificación de los productos según su categoría: productos de alta rotación, productos por temporalidad y productos sobre pedido; para que así puedan tener un panorama más amplio del tipo de productos con los que cuenta y cómo deberán ser gestionados cada uno en el almacén, de manera que se podrá planificar las compras de dichos productos con el fin de no perjudicar el presupuesto de compra, de esta manera se estaría mejorando el control de inventario de todos los productos que posee la empresa.

b) Por otro lado la siguiente recomendación es elaborar un plan anual de auditoria de inventarios y efectuar conteos periódicos del 100% de los productos almacenados. Por lo cual, no deben haber discrepancias entre el conteo de lo que existe físicamente y reporte de inventarios contabilizado, de tal manera que se tiene un control oportuno de sus inventarios en base a información exacta y oportuna. De esta forma, también se soporta que los movimientos por mercancías tanto recibidas y facturados estén contabilizados en el periodo que les corresponde de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicando las normas tributarias y mitigando sanciones que impacte a la rentabilidad.

c) De la misma manera se recomienda elaborar técnicas de venta para aquellos productos que no tienen mucha rotación, como por ejemplo: promociones, combos y bonificaciones; para que la mercadería pueda rotar al mercado y así se logren recuperar lo invertido en dicha mercadería. Adicionalmente se les recomienda que realicen un estudio de mercado en los lugares en donde no exista ningún

supermercado, esto les permitirá conocer en qué lugares o zonas pueden ofrecer sus mercaderías ya que no tendrán ninguna con los supermercados y obtendrán una cartera más de clientes.

## CAPITULO VII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

## 7. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- Vargas, J. (2016). *Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color S.A.* (Tesis de Titulación). Recuperada de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/355/1/VARGAS%20ALFARO%2C%20JHONNATAN%20JACK.pdf>
- Vargas, Q. y Stephanie, K. (2015). *Diseño e implementación de un sistema de costos por procesos aplicado a la empresa Agroindustrial CAO S.A.C. del distrito de Cartavio Trujillo – Perú.* (Tesis de Titulación). Recuperada de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1467/1/Quintana\\_Vargas\\_Dise%C3%B1o\\_Implementacion\\_Costos.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1467/1/Quintana_Vargas_Dise%C3%B1o_Implementacion_Costos.pdf)
- Arévalo, M. (2015). *Implementación de un sistema de costos estándar y la mejora en la situación económica del restaurante OSAKI 2 en la ciudad de Trujillo año 2015.* (Tesis de Titulación). Recuperada de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9997/Ar%C3%A9valo%20Santa%20Mar%C3%ADa%20Marco%20Paul%20de%20Jes%C3%BAAs.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Beltrán, C. (2014). *Diseño de un sistema de costos para una empresa Agroindustrial de Colorantes Naturales – Achiote.* (Tesis de Titulación). Recuperada de [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/4181/Beltr%C3%A1n\\_rc.pdf?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/cybertesis/4181/Beltr%C3%A1n_rc.pdf?sequence=1)
- Cuevas, C. (2001). *Contabilidad de costos.* Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=DFL2U3dCmRsC&pg=PA14&dq=costos&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=costos&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=DFL2U3dCmRsC&pg=PA14&dq=costos&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=costos&f=false)
- Toro, F. (2007). *Costos Y Presupuestos Con Base en Tareas.* Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=bQp4o19EZyUC&pg=PA33&dq=costos&hl=es&sa=X&redir\\_esc=y#v=onepage&q=costos&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=bQp4o19EZyUC&pg=PA33&dq=costos&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=costos&f=false)



- Universidad Interamericana para el desarrollo (2017). Contabilidad de Costos. Recuperado de [http://moodle2.unid.edu.mx/dts\\_cursos\\_md/lic/AE/CC/S03/CC03\\_Lectura.pdf](http://moodle2.unid.edu.mx/dts_cursos_md/lic/AE/CC/S03/CC03_Lectura.pdf)
- Rojas, R. (2007). *Sistemas de costos un proceso para su implementación*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=MtzHx36DeqkC&dq=Sistemas+de+Costos+por+%C3%B3rdenes+espec%C3%ADficos&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=MtzHx36DeqkC&dq=Sistemas+de+Costos+por+%C3%B3rdenes+espec%C3%ADficos&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Horngrén, H., Foster, G. y Datar, S. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=zDCb9fDzNgC&dq=importancia+del+Sistema+de+Costos+por+Procesos&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=zDCb9fDzNgC&dq=importancia+del+Sistema+de+Costos+por+Procesos&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Rincón, C. y Villareal, F. (2016). *Costos: Decisiones empresariales*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=06lwDgAAQBAJ&dq=importancia+del+Sistema+de+Costos+por+Procesos&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=06lwDgAAQBAJ&dq=importancia+del+Sistema+de+Costos+por+Procesos&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Jiménez, F. y Espinoza, C. (2007). *Costos industriales*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=jRdhIWgPe60C&dq=hoja+de+costo+por+proceso&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=jRdhIWgPe60C&dq=hoja+de+costo+por+proceso&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Companys P., R. y Corominas S., A. (1988). Planificación y rentabilidad de proyectos industriales. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=6PNr1sPdAoC&pg=PA36&dq=rentabilidad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiRhprYifPNAhWGPCYKHUttC44Q6AEIHzAB#v=onepage&q=rentabilidad&f=false>
- Días, M. (2013). Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (*citrusaurantium*) y su relación con la economía del cantón la maná y su zona de influencia, año 2011 (Tesis de licenciatura). Recuperado de <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/1567/1/T-UTC-2125.pdf>
- Gitman J., L. Y Joehnk D., M (2005). Fundamentos de inversiones. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=ITMNR9MUjuAC&pg=PA292&dq=renta>

- bilidad&hl=es-  
419&sa=X&ved=0ahUKEwj3erTivPNAhXDyyYKHY4HDyQQ6AEIJjAC#v=one  
page&q=rentabilidad&f=false
- Velásquez, C. (3 de mayo de 2016). El proceso productivo (Concepto). Recuperado de [http://educaciontecnologicanes2016.blogspot.pe/2016/05/el-proceso-productivo-concepto\\_3.html](http://educaciontecnologicanes2016.blogspot.pe/2016/05/el-proceso-productivo-concepto_3.html)
- Fúquene, C. (2007). *Producción limpia, contaminación y gestión ambiental*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=ea0kufqBmtQC&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=ea0kufqBmtQC&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Zarama, F. (12 de junio de 2010). Costos estándar. Recuperado de <https://www.gerencie.com/costos-estandar.html>
- Rojas, R. (2007). *Sistemas de costos un proceso para su implementación*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=MtzHx36DeqkC&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=MtzHx36DeqkC&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- De camba, H. (08 de marzo de 2010). Consideraciones teóricas sobre las inversiones y la economía de opción: sus ventajas en el sector financiero. Recuperado de <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/comercium/article/viewArticle/237/1687>
- García, M. y Jordá, J. (2004). *Dirección financiera*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=vnt1fifS7DYC&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=vnt1fifS7DYC&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- Real Academia Española. (2017). *Diccionario de la lengua española* (22.a ed). Consultado en <http://dle.rae.es/?id=Ips1Mqf>
- Ávila, J. (2004). *Introducción a la economía*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=vqe1mvHmluAC&dq=ganancia+definici%C3%B3n&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=vqe1mvHmluAC&dq=ganancia+definici%C3%B3n&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
- De Camino, R. y Muller, S. (1994). La Definición de Sostenibilidad, Las Variables Principales Y Bases Para Establecer Indicadores. Recuperado de

[https://books.google.com.pe/books?id=fiQOAQAIAAJ&hl=es&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=fiQOAQAIAAJ&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

- Vergés, J. (2011). *Análisis del funcionamiento económico de las empresas*. Recuperado de <http://webs2002.uab.es/jverges/Analisis%20del%20funcionamiento%20econ%C3%B3mico%20de%20las%20empresas%201a.pdf>
- Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>
- Hernandez, R. (2010). *Metodología de la investigación*. (5° ed.). México: McGraw.
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. (pp. 495). Lima: San Marcos.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación: administración, económica, humanidades y ciencias sociales*. (3° ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Horngrén, C., Foster, G. y Datar, S. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=zDCb9fDzNgC&dq=importancia+de+los+costos+por+proceso&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=zDCb9fDzNgC&dq=importancia+de+los+costos+por+proceso&source=gbs_navlinks_s)

## CAPITULO VIII ANEXOS

VIII ANEXOS

ANEXO Nº 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

CONTROL DE INVENTARIO Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE ABARROTES AL POR MAYOR, DISTRITO DEL CALLAO 2017

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><b>1. PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿De qué manera el control de inventario se relaciona con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017?</p> <p><b>2. PROBLEMA ESPECIFICO</b></p> <p>¿De qué manera el control se relaciona con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito de Callao 2017?</p> <p>¿De qué manera las mercaderías se relacionan con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito de Callao 2017?</p>	<p><b>1. OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Determinar la relación del control de inventario con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.</p> <p><b>2. OBJETIVOS ESPECIFICOS</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre el control y la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.</p> <p>Determinar la relación que existe entre las mercaderías con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.</p>	<p><b>1. HIPOTESIS GENERAL</b></p> <p>El control de inventario tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.</p> <p><b>2. HIPOTESIS SPECIFICOS</b></p> <p>El control tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.</p> <p>La mercadería tiene una relación positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017.</p>	<p><b>1. VI:</b></p> <p><b>CONTROL DE INVENTARIO</b></p> <p><b>DIMENSIONES:</b></p> <p>Control Mercadería</p> <p><b>2. VD:</b></p> <p><b>RENTABILIDAD</b></p> <p><b>DIMENSIONES:</b></p> <p>Rentabilidad Financiera</p> <p>Rentabilidad Económica</p>	<p><b>1. TIPO DE ESTUDIO</b></p> <p>El tipo de estudio a realizar es descriptivo-correlacional, porque se describirá cada una de las variables y correlacional porque se explicará la relación entre la variable 1 y variable 2.</p> <p><b>2. DISEÑO DE ESTUDIO</b></p> <p>El tipo de diseño a realizar es no experimental, porque no manipularemos las variables.</p> <p><b>POBLACIÓN</b></p> <p><b>3. TIPO DE MUESTRA</b></p> <p>Conformada por 57 distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017</p> <p><b>4. TAMAÑO DE MUESTRA</b></p> <p>Se aplicó en 50 trabajadores de las distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017, que se desempeñen en la gestión administrativa, financiera, contable u otras áreas claves de las distribuidoras.</p> <p><b>5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b></p> <p><b>Variable 1: CONTROL DE INVENTARIO</b>  <b>Técnica:</b> La técnica a utilizar será la encuesta  <b>Instrumento:</b> El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.  <b>Variable 2: RENTABILIDAD</b>  <b>Técnica:</b> La técnica a utilizar será la encuesta  <b>Instrumento:</b> El instrumento será el cuestionario que es de elaboración propia.</p>

## ANEXO Nº 2: ENCUESTA

La presente encuesta ha sido elaborada por un alumno de la Universidad César Vallejo para la investigación sobre "CONTROL DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE ABARROTÉS AL POR MAYOR, DISTRITO DEL CALLAO 2017".

El documento es totalmente anónimo y su aplicación será de utilidad para mi investigación, por ello pido su amable colaboración. Marque con una "x" la respuesta que considere acertada tomando en cuenta su punto de vista, según las siguientes alternativas:

Aspectos Generales:

1. Años de operación:

- a) Menos de 1 año      b) entre 1 y 3 años      c) entre 4 y 7 años  
d) más de 7 años

1. Régimen tributario:

- a) Régimen Único Simplificado      b) Régimen Especial de Renta  
c) Régimen General      d) Régimen Mype Tributario

3. Tamaño de la empresa:

- a) Microempresa    b) Pequeña empresa    c) Mediana empresa  
d) Gran empresa

Escala	1	2	3	4	5
Opciones	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Nº	Ítems	1	2	3	4	5
<b>CONTROL</b>						
<b>Inventarios</b>						
1	¿Cree usted que si se aplica un inventario permanente se podrá mejorar la gestión de mercaderías?					
<b>Nota de pedido</b>						
2	¿Considera usted que es necesario evaluar la nota de pedido de las mercaderías que no rotan para poder mejorar el control de inventario?					
<b>Kardex</b>						

3	¿Considera usted que el Kardex es esencial para controlar el ingreso y salida de las mercaderías?					
<b>Guía de Salida</b>						
4	¿Considera usted que un adecuado manejo de la guía de salida permitirá un mejor control de inventario?					
<b>MERCADERÍAS</b>						
<b>Compras</b>						
5	¿Considera usted que las compras de mercancías realizadas se efectúan en base a un presupuesto planificado?					
<b>Rotación de Inventarios</b>						
6	¿Considera usted que es necesario evaluar la rotación de inventarios para poder mejorar los márgenes de rentabilidad de cada mercadería?					
<b>Desmedros</b>						
7	¿Cree usted que si se mejora el control de inventario se podría disminuir los costos de desmedros?					
<b>Mermas</b>						
8	¿Considera usted que es necesario controlar los inventarios de los productos que no rotan para poder reducir las mermas?					
<b>RENTABILIDAD ECONÓMICA</b>						
<b>Ratio de Liquidez</b>						
9	¿Considera usted que los resultados del ratio de liquidez corresponda a una adecuada rentabilidad?					
<b>Capital de Trabajo</b>						
10	¿Considera usted que es necesario mejorar el control de inventarios para poder aumentar el capital de trabajo?					
<b>Presupuesto</b>						
11	¿Cree usted que si controlan los presupuestos de compra se conseguiría mejorar la rentabilidad?					
<b>Precio de Venta</b>						
12	¿Cree usted que es necesario evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder tener una buena rentabilidad económica?					
<b>RENTABILIDAD FINANCIERA</b>						
<b>Financiamiento</b>						

13	¿Considera usted la necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad económica?					
<b>Flujo de Efectivo</b>						
14	¿Cree usted que si se aumenta la venta de mercaderías al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo?					
<b>Depósitos Bancarios</b>						
15	¿Considera usted que controlar los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera?					
<b>Utilidad Neta</b>						
16	¿Cree usted que si se mejora el control de mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta?					



## ANEXO N° 3: ESTADÍSTICO

### ALFA DE CRONBACH

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
¿Cree usted que si se aplica un inventario permanente se podrá mejorar la gestión de mercaderías?	21,46	26,090	,548	,873
¿Considera usted que es necesario evaluar la nota de pedido de las mercaderías que no rotan para poder mejorar el control de inventario?	21,52	26,500	,597	,868
¿Considera usted que el Kardex es esencial para controlar el ingreso y salida de las mercaderías?	21,12	27,006	,551	,872
¿Considera usted que un adecuado manejo de la guía de salida permitirá un mejor control de inventario?	21,12	26,679	,502	,877
¿Considera usted que las compras de mercancías realizadas se efectúan en base a un presupuesto planificado?	22,34	22,841	,741	,853
¿Considera usted que es necesario evaluar la rotación de inventarios para poder mejorar los márgenes de rentabilidad de cada mercadería?	22,32	23,161	,786	,847
¿Cree usted que si se mejora el control de inventario se podría disminuir los costos de desmedros?	22,10	25,969	,740	,856
¿Considera usted que es necesario controlar los inventarios de los productos que no rotan para poder reducir las mermas?	22,04	24,978	,697	,857

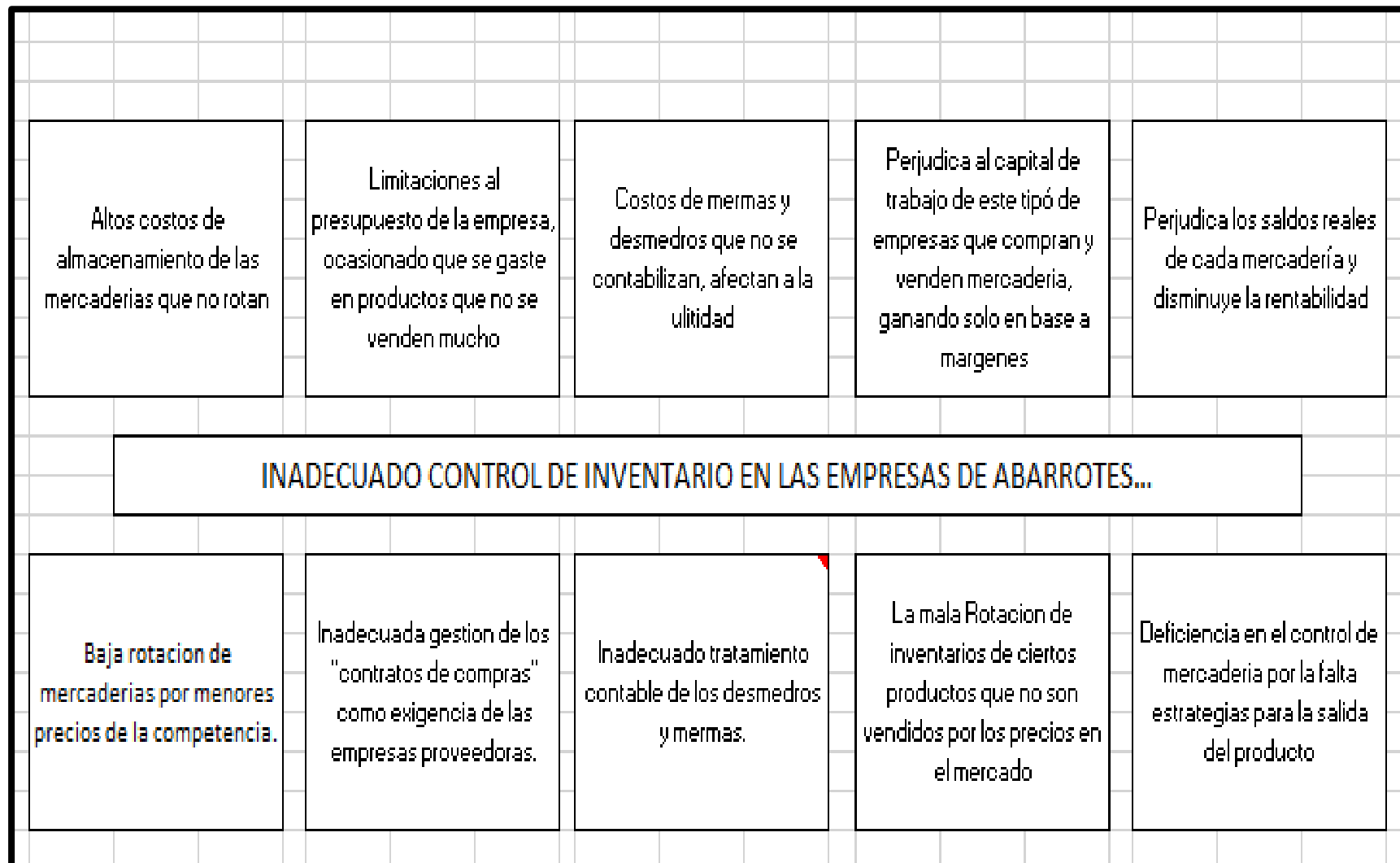
¿Considera usted que los resultados del ratio de liquidez corresponda a una adecuada rentabilidad?	20,86	30,082	,538	,857
¿Considera usted que es necesario mejorar el control de inventarios para poder aumentar el capital de trabajo?	20,84	31,566	,473	,863
¿Cree usted que si controlan los presupuestos de compra se conseguiría mejorar la rentabilidad?	20,72	32,859	,534	,860
¿Cree usted que es necesario evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder tener una buena rentabilidad económica?	21,36	30,235	,520	,859
¿Considera usted la necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad económica?	21,24	27,166	,744	,833
¿Cree usted que si se aumenta la venta de mercaderías al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo?	21,38	28,036	,720	,837
¿Considera usted que controlar los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera?	21,10	25,235	,729	,836
¿Cree usted que si se mejora el control de mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta?	21,20	26,776	,707	,837

ANEXO N° 4: BASE DE DATOS DE LOS ENCUESTADOS

	Control de Inventarios								Rentabilidad							
	Control				Mercaderías				Rentabilidad Económica				Rentabilidad Financiera			
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
1	5	4	4	5	4	5	5	4	4	3	4	5	4	4	4	5
2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	4	2	4	4
3	3	4	4	4	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2
4	3	4	5	5	2	2	3	3	3	3	4	3	2	2	3	2
5	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3
6	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2	2	3
7	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2
8	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5	5
9	3	3	5	5	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	1	2
10	3	4	4	4	1	1	2	2	4	3	3	2	2	2	2	1
11	2	3	4	4	2	2	3	3	4	3	4	2	2	2	2	2
12	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5
13	3	3	3	3	2	2	3	3	4	2	3	2	3	2	5	4
14	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	3	2	5	4
15	5	4	4	4	4	3	4	5	4	4	3	2	4	4	5	4
16	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3
17	2	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	2	2	3	1	3
18	3	3	2	2	2	1	1	2	3	2	2	2	1	2	1	2
19	2	2	5	5	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3
20	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	1	2
21	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	1	1
22	5	5	4	3	3	4	4	5	4	4	4	1	4	4	4	5

23	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	2	4	4	5	4
24	3	3	3	3	2	2	2	2	4	3	3	1	2	1	2	1
25	2	2	1	1	2	2	1	1	2	2	3	1	2	1	2	2
26	2	2	5	5	3	3	3	3	2	3	4	3	2	2	1	1
27	4	4	4	4	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	4	3
28	3	3	4	4	3	3	2	2	3	3	4	2	2	2	2	3
29	4	4	4	4	3	2	2	2	4	4	4	3	3	3	3	2
30	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	1	3	2	3	4
31	2	2	3	2	2	2	2	1	2	2	3	3	2	3	2	2
32	3	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	2	2	2	1
33	4	4	4	4	2	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4
34	4	4	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	1	2	1
35	3	3	2	3	2	2	4	4	3	3	3	3	2	2	2	3
36	4	3	3	4	1	1	2	2	1	3	3	1	1	2	1	2
37	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	4	5	4	5
38	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	3	4	5	5
39	4	2	4	4	1	1	2	1	2	3	3	3	3	3	3	3
40	5	4	4	5	4	5	5	4	3	5	3	3	3	3	4	5
41	3	2	3	2	1	1	2	2	2	2	3	3	2	2	1	2
42	3	4	3	3	1	2	3	3	4	4	4	3	3	2	5	4
43	3	2	2	3	2	1	2	2	2	2	3	3	1	2	3	3
44	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4
45	4	4	4	4	4	5	4	4	3	4	3	3	4	4	5	4
46	5	4	5	5	5	5	4	3	5	5	4	4	2	3	4	5
47	4	2	4	4	1	1	2	2	3	3	3	4	3	2	4	3
48	5	3	5	5	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	5
49	3	2	2	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1
50	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5

## ANEXO N° 5: ARBOL DE PROBLEMAS



**ANEXO N° 6: RELACIÓN DE EMPRESAS OTORGADO POR LA  
MUNICIPALIDAD**



Municipalidad  
Provincial del  
Callao

**RELACION DE MEDIANOS CONTRIBUYENTES 2016  
COMERCIO POR MAYOR Y MENOR  
(ABARROTES, BAZAR)**

N°	CODIGO	CONTRIBUYENTE
1	000022	INVERSIONES CALLAO S.A.
2	000032	BEDOYA STAFFORD GONZALO
3	000058	SERVICIOS EJECUTIVOS COMERCIALES S.A.
4	000268	ALICORP S.A.A
5	000223	SHION YHU VICTOR GENARO
6	000258	MUSTAFA ISMAIL ZUHEIR
7	000260	ROCA CUSIHUAMAN ESTELITA
8	000297	CUEVA ORTEGA VDA. DE RADO NELYDA
9	000421	HOYOS BRIONES MARIA DEL PILAR
10	000472	GUARDA SUCLUPE MARIA DEL CARMEN
11	000537	HILDEBRANDT PEREZ RENATO
12	000604	MEDELIUS GARCIA PEDRO
13	000605	EMPRESAS COMERCIALES S.A.
14	000665	BREÑA MALDONADO MIGUEL
15	006292	DE LA TORRE COLMENARES JORGE G
16	007528	LOARTE LOZANO JOSE LUIS
17	012626	FERRAND BUDGE ALFREDO
18	014000	INMOBILIARIA CALLE S.A.
19	014136	GARRIDO POL JORGE
20	017573	ZUÑIGA BLANCO EDUARDO
21	017851	ASOC. CALLAO LONGO CLUB
22	018231	TERRAZOS Y LOSETAS S.A.
23	019034	TRUJILLO SIMON JUAN IGNACIO
24	019741	SIND.OBRE QUIMICA DEL PACIFICO
25	021157	MAJLUF CUNEO SALVADOR
26	021343	LORA CAMINO MARIA ANA
27	021351	LORA DE LAMBRUSCHINI GABRIELA
28	024698	TRANSPORTES SAN FELIPE S.A.
29	024784	ARANIBAR ORTIZ PEDRO AURELIO
30	025943	MICHELL STAFFORD MICHAEL
31	027195	DAVILA QUIROZ JOSE
32	027220	CREVOISIER VIACAVA ROSA
33	027302	RATTO RISSO DE BENAVIDES GIORGINA
34	027389	ALCALDE SCHARFF RAUL AGUSTIN
35	027474	ALCALDE SCHARFF VDA.DE ESCUDERO MARIELA
36	032583	LOO-JUI SHEUNG WAN
37	038372	CORDANO CRINO VICENZO
38	038791	IMPORTACIONES Y EXPORT.GARRIDO SRLTDA.
39	040658	RAPUZZI MIRO QUESADA CECILIA GINA

40	041361	MINETTI VEGA CARLA GRACIELA
41	041402	REPRESENTACIONES E IMPORTAC.S.A. (REIMSA)
42	043751	MICHELL STAFFORD ANTHONY
43	049001	FLORES LAMBERT CARLOS
44	052122	HSU LIU JUN HSIUNG
45	054614	RUIZ ALCALDE CHRISTIAN FERNANDO
46	055627	COLPEX INTERNACIONAL S.A.C.
47	058541	MAZU SANCHEZ EFRAIN GRIMALDO
48	058542	MAZU SANCHEZ CARLOS ALBERTO
49	058943	ARANDA COSTA PEDRO MOISES
50	059395	TELMEX PERU S.A.
51	060260	INVERSIONES IMPEX S.A.C.
52	060414	CARBONE MONTES FRANCISCO JAVIER
53	060670	CUSA SAC.
54	200902	MORENO REYES EDGAR RENE
55	027126	ASOC. DEL MERCADO NESTOR GAMBETTA
56	202915	ROJAS SIMS JOSE FEDERICO
57	000781	CORDOVA ALVINES MANUEL GUIDUL
58	006170	HERNANDEZ FERNANDEZ JUANA
59	007824	ANTICONA FLORES LUIS FERNANDO
60	007826	INMOBILIARIA STA. IRMA S.A.
61	008593	ALCANTARA GUTIERREZ DALILA H.
62	012620	PROCHAZKA TRAVI JORGE E.
63	014078	COMERCIAL GIANNINA E.I.R.L.
64	019243	SUC DE AUBEYZON PRADO JOSE
65	019261	SALDAÑA GONZALES ROGERS DANIEL
66	019574	ARANDA OLIVERA OSCAR WILDER
67	021239	SIMON KASSIS JORGE JOSE RAMOS
68	021505	PELAEZ URQUIA JOSE ROQUE
69	021506	GARCIA VIALE ALFREDO ENRIQUE
70	023175	CONSERVAS UNIDAS S.A.
71	023212	TRANS METAL S.R.LTDA.
72	023222	MARCHENA RODRIGUEZ MAXIMO
73	023287	BERNAL PERALTA GLORIA BALBINA
74	025512	ANGLES MORALES ELOY ANGEL
75	025941	MANZUR CHAMY PEDRO ALONSO
76	027162	SANTA HONORATA S.R.L.
77	032200	LLERENA ALPAN ALBERTO
78	036599	SALAZAR PARDO HILARION
79	038399	CAVAGNARO GARDELLA FEDERICO
80	038433	MECANICA UNIVERSAL S.R.LTDA.
81	038771	LAZARO MORALES ISAIAS MOISES
82	038814	SANDOVAL TORIBIO VIDAL ROBERTO
83	039871	PICHIUSA ROJAS ABENCIO JAIME
84	040248	FERNANDEZ DE SALVATIERRA LUISA
85	041169	ESPINOZA PADILLA ROBERT A.
86	041553	ALMACENES DE DEPOSITOS S.A. ALDESA
87	041960	ESPINOZA YUCRA SEBASTIAN
88	051954	GUZMAN HASEGAWA OLGA SAORI
89	054838	CORPORACION INTERANDINA S.A.

## ANEXO N° 7: DOCUMENTOS PARA VALIDAR LOS INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

**I. DATOS GENERALES:**

I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr./Mg. Dra. Díaz Díaz Donato  
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente  
 I.3. Especialidad del experto: Psicología  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Customer  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-40%	Regular 41-60%	Bueno 61-75%	Muy bueno 76-90%	Excelente 91-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				/	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				/	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				/	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				/	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.			/		
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				/	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				/	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				/	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				/	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				/	

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....  
 .....

**IV. PROMEDIO DE VALORACION:**

Los Olivos, 21 de 10 del 2017.

.....  
 Firma de experto informante

DNI: 08467350

Teléfono: \_\_\_\_\_





# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr./Mg. Esquivel Chunga Nancy Mengot  
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente  
 I.3. Especialidad del experto: Evaluación  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Calificación  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-40%	Regular 41-60%	Bueno 61-75%	Muy bueno 76-90%	Excelente 91-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado			/		
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				/	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				/	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables			/		
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				/	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.			/		
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación			/		
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.			/		
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				/	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				/	

### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

### IV. PROMEDIO DEVALORACION:

Los Olivos, 29 de SEPTIEMBRE del 2017.

.....  
 Firma de experto informante

DNI: - 09510968

Teléfono: 987 312745



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Dr./Mg. DANNY PACHECO INFANTE  
 1.2. Cargo e Institución donde labora: DTO NN. II.  
 1.3. Especialidad del experto: NEGOCIOS INTER.  
 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 1.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-40%	Regular 41-60%	Bueno 61-75%	Muy bueno 76-90%	Excelente 91-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado			✓		
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica			✓		
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación			✓		
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables			✓		
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.			✓		
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.			✓		
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación			✓		
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.			✓		
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento			✓		
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.			✓		

### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

### IV. PROMEDIO DE VALORACION:

61-75%

Los Olivos, 27 de 10 del 2017.

.....

Firma de experto informante

DNI: 10300838

Teléfono: 955175315



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr./Mg. Contreras Arendas Santiago E.
- I.2. Cargo e Institución donde labora: T.C.
- I.3. Especialidad del experto: Metodólogo.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_
- I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-40%	Regular 41-60%	Bueno 61-75%	Muy bueno 76-90%	Excelente 91-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				/	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				/	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				/	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				/	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				/	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				/	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				/	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				/	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				/	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				/	

### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....  
.....

### IV. PROMEDIO DE VALORACION:

76-90%

Los Olivos, 20 de 10 del 2017.

Firma de experto informante

DNI: 06445308

Teléfono: 949472702