



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURAS EN EL DISTRITO
DE CARABAYLLO, AÑO 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

OVIEDO LOAYZA, Brenda Fabiola

ASESOR:


DR. CPC. GARCÍA CESPEDES, Ricardo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Sistema de organización contable

LIMA - PERÚ

2018 - I

| | | |
|--|---------------------------------------|--------------------------|
|  UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO | ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS | Código : F07-PP-FR-02.02 |
| | | Versión : 07 |
| | | Fecha : 31-03-2017 |
| | | Página : 1 de 1 |

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don
 (a)..... OVIDO LOAYZA BRENDA FABIOS.....
 cuyo título es: JUST. IN. TIME Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
PINTURAS EN EL DISTRITO DE CARABAYLO, AÑO 2017.....

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por
 el estudiante, otorgándole el calificativo de: A.G......(número)
D.F.C.B.F.S......(letras).

Lima, 13 de 07 del 2018

.....
 PRESIDENTE
DR. RICARDO GARCÍA C.

.....
 SECRETARIO
Dr. CPC Walter C. T. Frete

.....
 VOCAL
Mg. CPC Ivonne Iris Arana Castañeda

| | | | | | |
|---------|----------------------------|--------|---|--------|-----------|
| Elaboró | Dirección de Investigación | Revisó | Representante de la Dirección / - la Dirección de Investigación y Docencia | Aprobó | Rectorado |
|---------|----------------------------|--------|---|--------|-----------|

Dedico el presente trabajo, a mis padres quienes me apoyan incondicionalmente, por todo el esfuerzo y sacrificio demandado hacia mí. Asimismo, por el apoyo moral, que siempre me brindan, y sobre todo por comprenderme, y hacerme una mujer de bien; por enseñarme el amor, el valor de la familia, el respeto y la unión y trasmitirme valores.

Quiero agradecer ante todo a Dios por brindarme un día más de vida, por cuidarme y guiarme a lo largo de mi vida. Del mismo modo, a mis padres porque siempre me enseñaron los valores importantes desde casa, porque gracias a ellos, soy una persona formada en valores y principios. Y por todo el apoyo y su comprensión de ambos.

Agradezco a los docentes del curso de investigación de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Cesar Vallejo por orientarnos en nuestro trabajo, en especial al Dr. C.P.C. Ricardo García por compartir sus experiencias y motivarnos a seguir adelante.

Asimismo, a mis amigos quienes me motivaron a iniciar la carrera universitaria, a mis compañeros, por todas las situaciones y vivencias ocurridas en esta universidad.

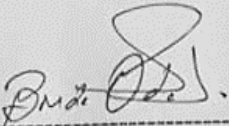
Declaración de autenticidad

Yo, Brenda Fabiola Oviedo Loayza con DNI N° 46942156, a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Metodología de Investigación Científica, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

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

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

Lima, 12 de julio de 2018



Brenda F. Oviedo
Loayza
DNI: 46942156

Presentación

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Contador Público.

El presente trabajo de investigación está estructurado bajo el esquema de 8 capítulos. En el capítulo I, se expone la introducción. En capítulo II, se presenta el marco metodológico y método de investigación. En el capítulo III, se muestran los resultados de la investigación. En el capítulo IV, las discusiones. En el capítulo V, las conclusiones. En el capítulo VI, se presenta las recomendaciones. En el capítulo VII y VIII, se detallan las referencias bibliográficas y anexos: el Instrumento, la matriz de consistencia y la validación del instrumento.

El autor

Índice

| | |
|--|-------------------------------|
| Página del jurado | ii |
| Dedicatoria | iii |
| Agradecimiento | iv |
| Declaración de autenticidad | vi |
| Presentación | vii |
| Resumen | xii |
| Abstract | xiii |
| CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN | 14 |
| 1.1 <i>Realidad Problemática</i> | 15 |
| 1.2 <i>Trabajos previos</i> | 17 |
| 1.3 <i>Teorías relacionadas al tema</i> | 20 |
| <i>Just in time</i> | 20 |
| <i>Característica de Just in time</i> | 22 |
| <i>Principios básicos de Just in time</i> | 22 |
| <i>Objetivos de Just in time</i> | 23 |
| <i>Eliminar despilfarros</i> | 24 |
| <i>Búsqueda de la simplicidad</i> | ¡Error! Marcador no definido. |
| <i>Control</i> | 25 |
| <i>Sistema kamban</i> | 25 |
| <i>Mantenimiento productivo total</i> | 26 |
| <i>Ventajas Competitivas</i> | 26 |
| <i>Personal Calificado</i> | 27 |
| <i>Rentabilidad</i> | 27 |
| <i>Definición de Rentabilidad</i> | 27 |
| <i>Rentabilidad bruta</i> | 28 |
| <i>Rentabilidad Neta</i> | 29 |
| <i>Rentabilidad económica</i> | 29 |
| <i>Rentabilidad Financiera</i> | 30 |
| <i>Rentabilidad Económica y Financiera</i> | 31 |
| <i>Inversión en activos</i> | 31 |
| <i>Rentabilidad del activo</i> | 31 |
| 1.3.2 <i>Marco conceptual</i> | 32 |
| 1.4 <i>Formulación del problema</i> | 35 |

| | |
|---|----|
| <i>Problema General</i> | 35 |
| <i>Problemas Específicos</i> | 35 |
| 1.5 <i>Justificación del estudio</i> | 35 |
| 1.6 <i>Hipótesis</i> | 36 |
| <i>Hipótesis General</i> | 36 |
| <i>Hipótesis Específicos</i> | 37 |
| 1.7 <i>Objetivos</i> | 37 |
| <i>Objetivo General</i> | 37 |
| <i>Objetivos Específicos</i> | 37 |
| CAPÍTULO II: MÉTODO | 38 |
| 2.1 <i>Tipo de estudio</i> | 39 |
| <i>Investigación descriptiva correlacional causal</i> | 39 |
| 2.2 <i>Diseño de Investigación</i> | 40 |
| <i>Diseño no experimental transversal</i> | 40 |
| 2.3 <i>Variables, Operacionalización</i> | 40 |
| <i>Variable independiente: Just in time</i> | 40 |
| <i>Variable dependiente: Rentabilidad</i> | 41 |
| <i>Cuadro de Operacionalización de variables</i> | 42 |
| 2.4 <i>Población, muestreo y muestra</i> | 43 |
| <i>Población</i> | 43 |
| <i>Muestreo</i> | 43 |
| <i>Muestra</i> | 43 |
| <i>Cuadro de Estratificación de la muestra</i> | 45 |
| 2.5 <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad</i> | 46 |
| 2.6 <i>Métodos de análisis de datos</i> | 46 |
| 2.7 <i>Aspectos éticos</i> | 47 |
| CAPÍTULO III: RESULTADOS | 48 |
| 3.1 <i>Análisis de confiabilidad del instrumento</i> | 49 |
| <i>Just in time</i> | 49 |
| 3.2 <i>Análisis de confiabilidad del instrumento</i> | 53 |
| <i>Rentabilidad</i> | 53 |
| 3.3 <i>Resultados</i> | 56 |
| 3.4 <i>Validación de hipótesis</i> | 86 |
| <i>Hipótesis General</i> | 87 |
| <i>Hipótesis específica 1</i> | 89 |
| <i>Hipótesis específica 2</i> | 90 |

| | |
|--|-----|
| CAPÍTULO IV: | 98 |
| <i>Discusión</i> | 99 |
| CAPÍTULO V: | 101 |
| <i>Conclusiones</i> | 102 |
| CAPÍTULO VI: | 103 |
| <i>Recomendaciones</i> | 104 |
| CAPÍTULO VII: | 106 |
| <i>Referencias bibliográficas</i> | 107 |
| CAPÍTULO VIII: | 112 |
| <i>Anexo N° 1: Matriz de consistencia</i> | 113 |
| <i>Anexo N° 2: Validación de los instrumentos por expertos</i> | 114 |
| <i>Anexo N° 3: Base de datos</i> | 120 |
| <i>Anexo N° 4: Constancia Turnitin</i> | 121 |
| <i>Anexo N° 5: Acta de aprobación de originalidad</i> | 122 |
| <i>Anexo N° 6: Autorización de publicación de tesis</i> | 123 |

Resumen

El presente trabajo de investigación titulado: “Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017”, tiene por objetivo principal determinar de qué manera Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, 2017.

La investigación tiene como diseño no experimental transversal, ya que ninguna de las dos variables ha sido manipulada, el tipo de investigación es correlacional causal. La población es de 65 persona, y la muestra consta de 56 personas que laboran en las empresas comercializadoras de pinturas del distrito de Carabaylo, en las áreas de logística, ventas y despacho. La técnica que se utilizo es la encuesta y el instrumento el cuestionario que se midió en la escala de Likert para ambas variables, la cual ha sido validada por expertos de la Universidad Cesar Vallejo.

Al concluir la investigación se obtuvo que el Just in Time tiene un efecto significativo de influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Palabras claves: sistema, producción, mejora, calidad, rentabilidad

Abstract

The present research work entitled "Just in time and its influence on the profitability of paint trading companies in the district of Carabayllo, year 2017", has as main objective to determine how Just in time influences the profitability of companies that sell paint in the district of Carabayllo, 2017.

The research has a non-experimental transversal design, since none of the two variables has been manipulated, the type of research is causal correlational. The population is 65 people, and the sample consists of 56 people who work in companies marketing paint Carabayllo district, in the areas of logistics, sales and dispatch. The technique that was used is the survey and the instrument the questionnaire that was measured in the Likert scale for both variables, which has been validated by experts from the Cesar Vallejo University.

At the conclusion of the investigation, it was found that the Just in Time has a significant effect of influencing the profitability of paint trading companies in the district of Carabayllo, year 2017.

Keywords: system, production, improvement, quality, profitability

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 *Realidad Problemática*

Es de conocimiento que las empresas comerciales son mediadoras entre el productor y el consumidor final, siendo su ocupación principal la compra y venta de bienes terminados, de ello podemos decir que la naturaleza de una empresa comercial va a girar en torno a los procedimientos y decisiones que se puedan tomar con el adecuado control de los inventarios.

A fin de encontrar la optimización de estos procedimientos, Taiichi Ohno explica su filosofía diciendo que se trata de producir solo lo que se necesita, es decir de acuerdo a la demanda, en cantidades y tiempo requerido. Da mayor énfasis a la importancia de los trabajadores o colaboradores de la empresa, tanto como en los clientes, porque nos dice que Just in time es la satisfacción de cliente generada por el producto elaborado.

A pesar de ser el Just in time una filosofía de trabajo tan bueno, en nuestro país pocas empresas la han puesto en práctica, de las mencionadas que trabajan esta filosofía, son empresas extranjeras, que sus sedes principales están en otro países. Pero vemos que en las micro y pequeñas empresas no se ha puesto en práctica aún. Debemos decir que es menos complicado aplicar los costos del Just in time en una empresa que recién inicia operaciones, o que aún no ha establecido sus procesos de producción, a diferencia de las grandes compañías, donde ya se han establecido normas y estándares en la producción, siendo más complejo aplicarla.

De lo mencionado, vemos que la filosofía Just in time afecta directamente en el área de producción o logística de una empresa, debido a que será esta donde se realizará la producción, para ello se debe cumplir con los objetivos planteados, que nos permitan realizar cambios en las empresas que aseguren la calidad del producto en el proceso de producción y la mano de obra.

Muchas empresas se preocupan por establecer funciones o metas, pero no brindan a sus colaboradores las capacitaciones o el entrenamiento necesario para realizar estas funciones, lo que lleva a que el trabajador realice la tarea de forma operativa, o repetitiva, más no consciente de la importancia dentro del proceso de producción. Dando como resultado los vacíos laborales y productos que no cumplen con la calidad debida.

Se presenta como un problema significativo dentro de las empresas, el no tener una planilla de trabajadores que cuenten con la adecuada capacitación para que realicen la producción de bienes de calidad. Vemos que es tan importante y aplicación del Just in time para cada compañía en el Perú, específicamente el distrito de Carabaylo, esperando concientizar a los empresarios de los beneficios que es implementar esta metodología de manera constante, además que será un material de consulta para todos aquellos que presenten situaciones parecidas.

Al hablar de rentabilidad decimos que es el aprovechamiento de los recursos de forma eficiente y a partir de ellos generar beneficios. Utilizando para ello la rentabilidad económica y la rentabilidad financiera.

En este sentido se quiere dar a conocer la filosofía Just in time para que la empresa pueda eliminar procesos que le generen costos innecesarios y que con ello ocupe un lugar diferenciado en el mercado empresarial, optimizando su rendimiento, dándole un mayor énfasis y valor agregado a las empresas. La reducción de costos permite un mayor crecimiento en cuanto a las utilidades.

1.2 *Trabajos previos*

Se encontraron las siguientes tesis en las universidades:

Carranza (2017), en su proyecto de investigación “Filosofía Justo a Tiempo (JIT) en la empresa Muebles Santa Anita”. Proyecto previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial en la Universidad Técnica de Cotopaxi, Latacunga – Ecuador, 2017.

Tuvo como objetivo proponer la filosofía Justo a Tiempo (JIT) para la empresa de muebles “Santa Anita”.

Pudo concluir que es muy importante que el proceso productivo dentro de una empresa este organizado. Existen muchas alternativas o formas de organización para optimizar su funcionamiento, una de ellas es la Teoría Justo a Tiempo que permite a la empresa a producir en el instante en que se requiera. Mediante el desarrollo del estudio se puede demostrar que la filosofía justo a tiempo JIT es un modelo de gestión que permite optimizar el proceso productivo, agilizando funciones y evitando el desperdicio de materia prima y eliminar el inventario; con ello mejorar la rentabilidad a la empresa en estudio.

Además, recomienda que para proponer la filosofía Justo a tiempo, se pueda brindar previamente una capacitación a la parte operativa de la empresa, ya que aplicar esta filosofía no solo se lograría un mejor control de la producción, sino que esta representa un modelo organizacional para poder contar con una producción nivelada que responda a los requerimientos y objetivos que persigue la empresa.

Cabeza, Lewis y Rodríguez (2015), presentó la tesis titulada “Impacto del Just in time en los insumos de calzado, para mejorar la productividad de la cadena distribuidora de las Empresas la Nueva Piel SAC y Kevintop SAC del Porvenir, 2014”.

Tesis para optar por el título profesional de Administrador y Negocios Internacionales en la Universidad Privada del Norte, Trujillo – Perú.

Señala que el objetivo principal es diseñar nuevos procesos que permitan llevar un mejor control de la cadena distribuidora y el abastecimiento, para así sea más fácil la evaluación del proceso y ver si estamos obteniendo los resultados esperados.

De este trabajo se concluye que la investigación se realizó con el propósito de medir la forma de modernización o innovación con las que trabajan las empresas comercializadoras de calzado en el Porvenir, una vez aplicada la novedosa metodología del Just in Time para optimizar las importaciones.

Castillejo (2015), en su tesis “Implementación del Just in Time para la mejora de la productividad en el área de corte manual en la línea de carteras en Renzo Costa S.A.C., Breña, 2015”, tesis para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial en la Universidad Cesar Vallejo, Lima – Perú, 2015.

Propone como objetivo principal implementar el Just in time, con ello poder medir las mejoras en el área de corte manual de la empresa Renzo costa S.A.C. ya que esto genera un desorden en la producción al no contar con los productos en el tiempo que se necesita.

Para realizar la implementación de la filosofía Just in time se dio como propuesta la producción nivelada, es decir una producción de tiempos de preparación y fabricación, un sistema de arrastre. Así mismo se estandarizaron procesos, adaptarse a la demanda, con la flexibilidad del personal, la participación de los mismos mediante el aporte de sus ideas y sugerencias, que los trabajadores tengan autonomía en el control de los procesos defectuosos, brindando un mantenimiento total en la producción y estableciendo buenas relaciones con los proveedores. La implementación del Just in time ayudó a reducir los niveles de stock

de materia prima, cuero no apto para producción, los tiempos muertos, innecesarios de los trabajadores del área de corte manual, y se pudo aumentar la producción de artículos.

Agreda (2016), en su tesis “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa de Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”. Tesis para optar por el título profesional de Contador Público de la Universidad Católica de los Ángeles, Chimbote – Perú.

Plantea como objetivo determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la Empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013. El tipo de investigación es descriptivo.

Se concluyó que el financiamiento en las micro y pequeñas empresas de Chimbote, mejoran de forma positiva la rentabilidad de las empresas, ya que al mejorar la rentabilidad ganan una buena posición en el mercado donde realizan sus actividades económicas, también porque les da la posibilidad de adquirir más productos para la producción y a la vez que responden a la demanda, tienen una rotación que genera mayor ingreso.

Ríos (2014), en su investigación “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas Courier en Lima Metropolitana”, tesis para optar por el título profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú.

Tuvo como objetivo determinar la influencia de la gestión de procesos en la rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana. El diseño de investigación utilizado fue de tipo descriptivo.

Se concluyó que un gran número de empresas Courier no han logrado desarrollar una adecuada gestión de calidad, es por ello que no consiguen reducir

tiempos de entrega de las encomiendas obtenido que la cadena de valor se vea interrumpida. La empresa no ha realizado un diagnóstico que los ayude con la toma de decisiones identificando las causas que afectan para realizar una labor efectiva. La ausencia de organización en la gestión de compras ocasiona ineficiencias en el despacho, lo cual afecta directamente a la rentabilidad.

Medina y Mauricci (2014), en su tesis denominada “Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009 – 2013”. Tesis para optar por el título profesional de Economista y Economista con mención en finanzas en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo – Perú, 2014.

Se planteó como objetivos dar veracidad al estudio sobre los factores que influyen en la rentabilidad Línea de Negocio en la Clínica Sánchez Ferrer durante el periodo 2009-2013. La investigación ha sido de tipo descriptiva.

Llegaron a la conclusión general que el principal factor productivo que impacta en la Rentabilidad es el factor humano representado por los trabajadores, ya que representan la fuente generadora de ingresos por los servicios que se brindan. También se concluye que el área de ventas aporta mayor nivel de rentabilidad, pero para poder tener detalles más exactos por cada sol invertido es conveniente poder desglosar los gastos por cada área o línea, lo cual, contablemente no se cuenta dentro de la empresa.

1.3 *Teorías relacionadas al tema*

Just in time

García y Maldonado (2016), Just in time es una filosofía de fabricación que elimina los residuos asociados con el tiempo, el trabajo y el espacio de almacenamiento. Sus fundamentos son el hecho de que la empresa produce solo lo que se necesita, cuando es necesario y en la cantidad necesaria. Es decir, una empresa produce solo lo que el cliente solicita como órdenes reales,

no para pronosticar. JIT también se puede definir como la producción de las unidades necesarias, con la calidad requerida en las cantidades necesarias en el momento seguro. Esto significa que la empresa puede administrar y asignar fácilmente sus propios recursos (p. 4).

Según Taiichi Ohno (como se citó García y Maldonado, 2016, p. 4), esta es quizás una de las primeras definiciones de JIT en el mundo oriental. “Just in time se define como el acto de tener las partes correctas en un tiempo solicitado y las cantidades requeridas exactas.

Para Pérez (2017), nos dice que, Just in time es un método de organización de todo el sistema productivo que tiene implicancia en la producción. Esta metodología brinda estrategias que ayudan a la planificación y control de la producción, está involucrada en todos los procesos de fabricación, podemos decir: diseño del producto, área laboral, sistema de mantenimiento, ordenes de pedido, control de calidad (p. 26).

Para Toro (2016), JIT hace referencia a un sistema de producción donde los materiales se obtienen justamente en las cantidades y tiempos que se requiera de acuerdo a la programación de producción. La demanda del mercado debe ser evaluada, ya que de esto dependerá la adquisición de materiales necesarios para realizar una entrega en el momento oportuno, eliminando tiempo muertos y la necesidad de contar con inventarios que eleven los costos. Este método ayuda a disminuir la cantidad de inventario en el proceso de abastecimiento, por lo que se refleja un ahorro considerable en los costos. No obstante, para poner en marcha el Just in time, se tiene que programar dentro del proceso las operaciones y la cadena de suministro, de igual modo se debe prever la demanda de los clientes con mayor exactitud (p. 226).

Para del Río, C. y Del Río, R. (2014), JIT o Just in time intenta obtener el óptimo aprovechamiento del tiempo, es decir trata de reducir el periodo recepción de la mercadería, así como el proceso de entrega al cliente. Esta metodología intenta que se logre una fabricación del producto solo cuando se requiera, en

cantidades exactas, para así evitar desperdicios. También se encarga de la validación de la Calidad total, realizando un adecuado seguimiento en cada etapa del proceso productivo, para ello menciona que es importante contar con personal calificado, todo esto trae como resultado alcanzar mayor ventaja competitiva, mejor calidad, reducción de costos y óptimo servicio para satisfacción del cliente.

Justo a tiempo es un sistema de producción donde los materiales o mercadería llegan en cantidades y momentos en lo que se requiere, todo ello siguiendo una programación. La demanda del mercado debe ser evaluada, ya que de esto dependerá la adquisición de materiales necesarios para realizar una entrega en el momento oportuno, eliminando tiempo muertos y la necesidad de contar con inventarios que eleven los costos.

Podemos agregar también que el método de Justo a tiempo ayuda a disminuir la cantidad de inventario en el proceso de abastecimiento, por lo que se refleja un ahorro considerable en los costos.(p. 8-9).

Característica de Just in time

Para Manzano (2014), nos dice que el Just in time es una forma de trabajo *pull* o de tirón. Donde tomamos como inicio del trabajo el pedido que realiza el cliente, mientras que anteriormente utilizando una forma de trabajo tradicional sucede al contrario, se realizaba la producción y de acuerdo a ello se proyectaba las ventas estimadas (p. 155).

Principios básicos de Just in time

Anaya (2016), Just in time o fabricación flexible es una estrategia de operación que busca maximizar la eficiencia operacional creando valor en el producto a los ojos del consumidor final o cliente. Digamos que la atención no se centra en un departamento, área o proceso, sino en la optimización total del flujo de producto, o sea, en todos los procesos que existen desde la solicitud o requerimiento que realiza el cliente, hasta haya sido entregado como producto final (p. 125).

Para James P. Womack y Daniel Jones (como se citó García y Maldonado, 2016, p. 141 - 143), establecieron cinco principios básicos del *lean manufacturing* que desarrollaremos a continuación:

Precisar el valor específico del producto. El valor que tiene un producto lo fija el cliente, y solo obtiene trascendencia cuando nos referimos específicamente a un bien o servicio determinado que reúna todas las condiciones exigidas.

Identificar el valor del flujo de cada producto. El valor de flujo son todos los pasos y procedimientos a seguir para realizar la transformación de la materia prima en el producto demandado por el cliente. Este análisis permite demostrar la cantidad de despilfarro que no añade ningún valor al cliente.

Realizar el flujo del valor sin interrupciones. Esto quiere decir que una vez detallada la forma exacta del requerimiento del producto y habiendo anulado cualquier movimiento u operación que genere despilfarro, podemos poner el proceso operativo marcha o flujo sin interrupciones.

Seguir la logística del pull. Hace referencia a transformar una compañía que produce por departamentos segmentados en una organización de trabajo por flujos, lo cual nos genera una disminución del ciclo de respuesta al cliente.

Perseguir la perfección. Este principio dice que mientras más decides poner en marcha el sistema de trabajo pull, surgen también más inconvenientes, por ello es necesario contar con equipos de trabajo creados para promover el dialogo con los clientes e implementar mejoras en los procesos (p.141-143).

Objetivos de Just in time

Manzano (2014), menciona que, el objetivo principal de la técnica Just in time es que se produzca o compre las unidades necesarias, en el tiempo en que se realiza la solicitud del pedido para cubrir con la demanda. Esta metodología del Just in time proviene del pensamiento que el almacén de productos solo existe para prever las dificultades que se puedan presentar, digamos: incumplimiento por parte de los proveedores, fallo de máquinas en la producción. Just in time plantea que si este almacén desaparece, podremos identificar los problemas y resolverlos (156).

Eliminar despilfarros

Anaya (2016), se trata de eliminar o quitar todo aquello agregado pero que para el cliente no tiene valor. [...]. Si el propósito de la empresa es eliminar desperdicio de materiales, debe involucrar en el compromiso de aquellos incluidos en la elaboración del producto, es decir los trabajadores. Ello significa que debemos de dejar de trabajar de manera tradicional al indicarle a cada uno de los trabajadores que es lo que debe realizar cada uno; la filosofía Just in time busca involucrarlos de una manera diferente, tomando en cuenta, sus opiniones, aportes, ideas cuando se trate de formular planes o estrategias para mejorar los procesos (p. 118).

Para Atencia (2014), la eliminación de desperdicios hace referencia al hecho de eliminar las posibles falencias en el proceso de productivo. Para ello se debe estar capacitando adecuadamente al personal, para que se plantee como objetivo la calidad total del producto, detectando operaciones innecesarias. De igual manera implementar métodos para detectar los problemas y encontrar soluciones rápidas. Por otro lado, no se debe dejar de lado contar con el stock mínimo requerido para que no se vea afectada la liquidez de la empresa (p. 91 - 92).

Buscando la simplicidad.

Para Anaya (2016), insiste en buscar la forma más simple de llevar a cabo una tarea, fundamentándose en que asignar una tarea más simple es más factible de aplicar y que nos de mejores resultados. [...]. El mejor método para conseguir resultados en una línea de producción o en un programa de tareas a realizar, es de manera simple, es decir que se asocien las funciones por grupos, reorganizar los procesos, creando líneas de flujo de trabajo (p. 119).

Para Atencia (2014), es importante tener en cuenta que para realizar una labor efectiva no necesariamente todo debe ser más complejo, por el contrario, debemos simplificar los procedimientos de producción, implementar

procedimientos en una sola dirección para las tareas y apoyarse en el uso de herramientas de guía que no tengan complicación para que todo el personal la pueda ejecutar sin inconvenientes (p.92).

Para Iborra, Coscollar, Dolz, Ferrer (2014), consideran que, los objetivos de este tipo de automatización están relacionados tanto con la eliminación o reducción de costes innecesarios como con el incremento de la fiabilidad y de la seguridad. Reducir los tiempos en los que se lleva a la realización de las actividades, los desperdicios de los materiales, aumentar la precisión en las tareas, [...]. (p. 336).

Control

Para Iborra et al. (2014), como señalamos el trabajador de un sistema JIT, a diferencia de la producción en serie, se caracteriza por su nivel de cualificación y por su polivalencia. Además de participar en tareas de preparación de máquinas, el trabajador tiene como responsabilidad vigilar por la calidad de sus productos o, concretamente, de la parte del proceso en que interviene. (p. 340).

Para Cortés (2017), en este punto se refiere a la coordinación de los diversos procesos que componen en su conjunto el proceso de producción, en el cual los materiales de entrada y de salida están disponibles en un momento determinado, en unas cantidades concretas, es decir que facilitan el desarrollo del sistema Just in time (p. 128).

Sistema kaban

Para Iborra et al (2014), el sistema kanban es un sistema de arrastre que, a través de unas tarjetas, indica un determinado centro de operaciones o unidad donde debe comenzar la producción de un nuevo lote de piezas para el centro de trabajo o unidad siguiente. Se identifica en la tarjeta el origen, destino, tipo de pieza o cantidad que se solicita producir o transportar. Por ello existen dos tipos de kanban: kanban de producción, que autoriza la fabricación de un lote de piezas, y kanban de transporte, que autoriza el traslado de los materiales entre los diferentes centros de trabajo (p. 340).

Para Rother (2017), el sistema kanban es un instrumento para la mejora de procedimientos, por lo que es lógico introducir sistemas pull, primero a pequeña escala y luego ir ampliando paso a paso. Si intentamos introducir rápidamente el sistema kanban en toda una empresa, se evidenciarán una serie de problemas inmanejables (p. 124).

Mantenimiento productivo total

Para Carballosa, Guitart, Baraza (2014), la forma de trabajo Just in time se fundamenta en el mantenimiento total de las maquinarias a utilizar en la elaboración de los bienes, es decir que los trabajadores estén pendientes de las deficiencias que tengan o prever ello para que puedan tener una respuesta inmediata frente a los pedidos de ventas que se realicen (p. 128).

Ventajas Competitivas

Para Betancourt (2014) la empresa debe conocer las capacidades que tiene para poder diferenciarse del resto, es decir los puntos fuertes con los que cuenta frente a la competencia. Esto es un elemento elemental para una compañía, basándose en ello, podrá establecer mejor sus estrategias, y tener un beneficio por encima que la competencia. Identificar esas características que lo diferencian del resto, lo cual se verá reflejado en costos reducidos, costos innecesarios que muchas veces se generan para poder realizar las ventas. Con ello podrá posicionar a la empresa en una posición favorable y distinguida de las demás y hacen que obtenga márgenes de ganancia superiores a diferencia de los que presenta la competencia.

Ventaja competitiva nos da como nos da una opción de concepto más amplio que el hecho de considerar a la tierra, capital y trabajo como inicialmente se consideraba. En la actualidad se toma como tal a la información, la infraestructura, la tecnología, el conocimiento y las estrategias como reales elementos productivos que conforman una ventaja competitiva, que finalmente hace una diferencia entre una y otra empresa de un determinado sector (p. 37-38).

Personal Calificado

Para Chase (2015), tener dentro de la empresa personal calificado, primero se debe ofrecer beneficios para ellos, para que se puedan sentir a gusto y puedan realizar sus labores motivados. Las empresas deben comprometer sus trabajadores, identificándolos con ella y con sus tareas, ya que son ellos con lo que inicia el proceso productivo, los que realizan el producto hasta llegar al acabado final. Deben ser autónomos, es decir ser sus propios supervisores, identificar deficiencias, o posibles fallas dentro de la cadena productiva, detectar problemas con la calidad del producto, en caso que ellos no puedan resolverlo, estar capacitados para realizar una comunicación efectiva y se pueda solucionar de la forma más rápida o adecuada posible (p, 122).

Rentabilidad

Definición de Rentabilidad

La rentabilidad busca maximizar el beneficio de una organización, empresa o compañía creado con fines de lucro.

Para ello Fernández (2016), dice que, La rentabilidad es el beneficio renta manifestado en términos porcentuales en lo que respecta a una razón económica o monetaria, como lo es el capital total invertido, llámese fondos propios. Si comparamos con los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, la rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera (p. 48).

Para Amat (2018), la rentabilidad busca obtener el mayor beneficio de las inversiones que se hayan efectuado. El proceso de obtener rentabilidad está relacionada al riesgo, ya que a más rentabilidad implica que podemos obtener como resultado mayor más riesgo, y viceversa. Nos referimos a riesgo a la posible idea de obtener pérdida como resultado de una mala inversión, lo cual reduce el valor de la empresa (p. 29).

Para De Jaime (2016), no existe una sola interpretación de la rentabilidad. Suele diferenciarse entre la rentabilidad económica o ganancias de una compañía como negocio o conjunto de negocios y entre la rentabilidad financiera o rentabilidad que adquieran los accionistas o propietarios como retorno al capital que tienen invertido en la empresa. Son dos versiones de la rentabilidad operativa que en general no suelen coincidir en la práctica tal y como se observa en la tabla. Las dos dimensiones de la rentabilidad operativa: Rentabilidad Económica: es aquella ganancia que se obtiene de la inversión o utilizando los activos, es la ganancia que se obtiene de la empresa como negocio. Rentabilidad Financiera: Rentabilidad que les da como resultado a los empresarios luego de su inversión sobre el patrimonio de la empresa. De todos modos, el método más universalmente extendido es el de medir y evaluar la rentabilidad operativa a través del uso de determinadas ratios obtenidos a partir de ciertas cifras de balance (p. 73).

Rentabilidad bruta

Para Pérez, E. (2017), “La rentabilidad bruta de una empresa, RE, es la rentabilidad de sus activos, es decir, el beneficio que estos han generado por cada unidad de activo” (p. 207).

$$Rentabilidad\ Bruta = \frac{Utilidad\ Bruta}{Ingresos\ Operacionales} \times 100$$

Para Díez (2014) nos dice que de la rentabilidad bruta se observa el poder de las empresas, que tienen enfoque pensando en el futuro, mejorando la inversión y un análisis profundo para mejorar y generar gran margen de ganancia y menores costos (p. 14).

Rentabilidad Neta

Díez (2014), la rentabilidad neta se refiere a lo que realmente está asumiéndola empresa, llámese costos, gastos operacionales y su ganancia en relación a los activos (p. 15).

$$Rentabilidad\ Neta = \frac{Ganancias\ y\ Pérdidas}{Ingresos\ Operacionales} \times 100$$

Rentabilidad económica

Para Corona, Bejarano y Gonzales (2015), rentabilidad económica es la tasa con la que la empresa rinde cuentas por los recursos explotados para la generación de la fuente, en su explotación. La rentabilidad económica tiene como función medir la capacidad que tiene el activo para generar beneficios, ya que es lo que realmente importa para poder remunerar tanto al pasivo como a los propios accionistas de la empresa. Por tanto, este ratio nos muestra los resultados de la eficiencia con que la empresa utiliza todos sus activos para generar beneficios de la explotación (p. 45).

$$Rentabilidad\ Económica = \frac{Resultado}{Activos}$$

Para Palomino (2017), “la rentabilidad económica o la rentabilidad del activo; es el resultado de las inversiones realizadas sobre los activos de la empresa, activos utilizados con la finalidad de generar beneficio para la empresa.

Asimismo, los puntos importantes en la rentabilidad económica son: la inversión en activos, la rentabilidad de activos, la eficacia de la gestión y el rendimiento de la inversión” (p.232).

Palomino nos dice que la rentabilidad económica se obtiene de los resultados de la inversión. Existen cuatro puntos importantes a considerar: activos invertidos, activos rentables, gestión eficaz, el rendimiento de la inversión. Teniendo en consideración los puntos mencionados podremos conocer si la empresa ha obtenido ganancia luego de haber realizado inversiones.

Rentabilidad Financiera

Para Corona, Bejarano y Gonzales (2015), la rentabilidad es la relación que existe después de ejercer trabajo sobre los activos y la inversión realizada por los propietarios, socios o accionistas, que se considera equivalente al patrimonio. El ratio arroja un resultado sobre la capacidad que tiene la empresa para pagar a sus propietarios, representando el costo de oportunidad de los financiamientos que tienen invertidos en la empresa. (p. 45).

Para De Jaime (2016), la rentabilidad financiera procura medir la capacidad de retribuir a los propietarios o accionistas de la empresa. Es decir, en el numerador se expresaría la ganancia después de tributos, tras pagar el impuesto, o beneficio neto que en un periodo obtendría la empresa a través de la gestión directiva de su contador y el porcentaje que dicho beneficio representa sobre los capitales aportados por los accionistas o propietarios (Fondos propios) (p. 113).

$$\text{Rentabilidad Financiera} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Fondos propios}}$$

Rentabilidad Económica y Financiera

Para Palomino (2017), “la rentabilidad está dividida en dos aspectos, la rentabilidad del activo o rentabilidad económica; que hace mención a los beneficios que pueda brindar y también estudiar de qué manera la inversión retorna a la empresa. El segundo es la rentabilidad financiera o de fondos propios con los que cuenta la empresa y su rendimiento” (p. 215).

Palomino menciona que, la rentabilidad se divide en dos partes; la primera, la rentabilidad económica, la cual viene a ser los beneficios que se obtiene de la inversión. Luego tenemos la rentabilidad financiera; que se fundamenta en los fondos propios de la empresa, para así conocer cuánto es que están rindiendo.

Inversión en activos

Para Palomino (2017) la inversión en los activos representa parte de la Rentabilidad de todo aquello con lo que cuenta la empresa, lo que nos dará a conocer los beneficios o pérdidas que se han obtenido en el lapso de un determinado ejercicio (p. 232).

Rentabilidad del activo

Para Escribano y Jiménez (2017), para poder tener conocimiento de la rentabilidad del activo, es primordial analizar el activo, dejando de lado las cuentas por pagar que tiene la empresa, en ocasiones el activo es financiado por los accionistas, muchas veces también por los acreedores; es por ello que se debería medir la rentabilidad del activo (p. 56).

1.3.2 Marco conceptual

Cadena de suministro: está conformada por cada uno de los pasos comprendidos en el desarrollo e incursión de un producto a un mercado para su venta, es decir, es el proceso que organiza, coordina las tareas a llevar a cabo para transformar distintos elementos en productos terminados para que puedan ser comercializados. Es importante en aspectos operativos por las eventualidades que puede atravesar la función logística de la empresa (Sábria, 2015, p.14).

Reducción de costos: resulta de la fuerza que se ejerce sobre las áreas comprometidas en el proceso de elaboración y venta del producto, para identificar cuáles son aquellos procesos que no generan un valor agregado al producto y son innecesarios, generando costos. Con ello se busca mantener los niveles de calidad dejando de lado aquellos que no suman al producto (Castro, 2015, p. 23).

Flujo rápido del trabajo: es la forma como una empresa desarrolla una actividad de trabajo, la estructuración de tareas, cómo es que se llevan a cabo, cuál es su orden progresivo, cómo coinciden, cual es el flujo de información por el que atraviesan las tareas. El flujo de trabajo refleja de forma detallada cómo se completa tu trabajo de principio a fin (Másmela, 2014, p.165)

Calidad de procesos: es primordial para impedir un producto final defectuoso. El área de controlar la calidad de una empresa es la responsable de guiar la calidad del producto final y su proceso. (Manzano, 2014, p. 18).

Satisfacción del cliente: se define como el término económico que calcula o mide de qué manera un producto o servicio consigue o sobrepasa las expectativas del cliente (Toro, 2016, p. 15).

Producto de calidad: es la percepción del cliente sobre el producto, es una fijación mental que adquiere con la conformidad del producto y la capacidad que este tiene para satisfacer sus necesidades (Pérez, F., 2017, p. 34).

Optimización de recursos: en la actualidad en las empresas es una búsqueda constante el buen aprovechamiento de los recursos en todas las áreas, puesto aporta con la eficacia para alcanzar los objetivos (Anaya, 2016, p.132).

Rendimiento de los proveedores: En la industria manufacturera, las compañías dependen de los proveedores que realizan entregas de materias primas, equipos y servicios públicos. Para optimizar el rendimiento de los proveedores y mejorar la productividad y la eficiencia, muchos administradores realizan la evaluación de desempeño de los proveedores (García y Maldonado, 2016, p. 58).

Capacidad de innovación: es una característica importante ya que permite innovar, como resultado nos arroja el potenciar nuestra competitividad, diferenciándonos de las demás empresas pequeñas (García y Maldonado, 2016, 89).

Mapa de procesos: ayuda a contar con una visión global-local, ubicando cada procedimiento en el marco de la cadena de valor. Paralelamente relaciona el propósito de la organización con los procesos que lo gestionan, de tal forma que sirve también como instrumento de aprendizaje para el recurso humano (Martínez, 2014, p. 72).

Inversión: se relaciona con muchas expresiones económicas como son el ahorro, la privación de consumo innecesario, etc. Este término es muy utilizado dentro

del campo empresarial, de finanzas y economía. (Haro y Díaz, 2017, p. 28)

Eficacia de la gestión: busca generar un adecuado flujo de trabajo que pueda satisfacer las necesidades de la empresa, de una manera sistemática, ordenada y eficaz. Es decir, apuntar a los factores importantes de la empresa: Eficacia, coherencia y movilización del personal centrada en los objetivos. Únicamente dándole la importancia a estos factores puede una empresa trabajar bajo este enfoque de gestión de forma adecuada y alcanzar ventajas competitivas (De Jaime, 2016, p. 109).

Retorno obtenido: el ROI, *Return On Investmen*, es el valor económico formado como resultado de la ejecución de diferentes actividades. Con este dato, podemos medir el rendimiento que hemos obtenido de una inversión (Díez, 2014, p. 25).

Capital invertido: nos permite saber si la cantidad que vendemos es la adecuada. Considerando el capital invertido en el negocio, nos dará a conocer cuanto del dinero de las ventas están siendo generadas con capital propio, que se ha invertido en la empresa tiene relación con la rentabilidad del capital contable (De Jaime, 2016, p. 89).

Rendimiento percibido: esto se relaciona con lo invertido por los propietarios o accionistas. Nos ayuda a determinar la ineficiencia en las ventas, lo que a su vez nos lleva a la disminución de utilidades (Palomino, 2017, p. 227).

Inversión de los accionistas: se refiere a la intervención del dinero aportado por los accionistas dentro de la empresa, es decir está relacionado con las ventas y la forma en como los socios invierten en la empresa. Para determinar dicha inversión,

se procederá a relacionar las ventas que hemos realizado y los activos que han sido financiados con el capital de los accionistas, a su vez esto nos indica que mientras la relación sea más alta, mayor será la probabilidad que tendremos sobre el rendimiento de los accionistas (Díez, 2014, p. 27).

1.4 *Formulación del problema*

Problema General

¿De qué manera Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017?

Problemas Específicos

¿De qué manera la Just in time influye en la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017?

¿De qué manera Just in time influye en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017?

1.5 *Justificación del estudio*

El presente trabajo tratara de enfocar la gran importancia de implementar mejores prácticas en el área de logística-inventarios, ya que estamos en un mundo muy competitivo y no debemos seguir basándonos en teorías convencionales o tradicionales. Es aquí, en la búsqueda de nuevas alternativas para alcanzar ventajas competitivas y una alta rentabilidad que se desea aplicar una estratégica gestión de procesos, la cual nos permitirá generar de un servicio de calidad en el justo tiempo y tener al cliente satisfecho.

Por conveniencia. Es de gran importancia tanto para la empresa en estudio como para todas las empresas dentro del país ya que ayuda al mejor manejo de sus inventarios, reduciendo o eliminando costos innecesarios.

Relevancia social. Al aplicar la metodología Justo a tiempo, las empresas comercializadoras de pinturas tendrán mercadería a la venta en el momento oportuno.

Valor teórico. Se investiga el concepto y elementos de Justo a Tiempo y su relación en la Rentabilidad, para así identificar errores internos de las empresas comercializadoras de pinturas en el área de almacén que no benefician a la organización en las labores y en su situación económica. Lo que me motivó a realizar este trabajo fue que observé la falta de liquidez de las microempresas, por ello es que estudio a fondo para buscar mejoras en cuanto a los problemas de liquidez de las mypes, los cuales nos ayudan a contribuir en la reducción del desempleo en el país.

1.6 *Hipótesis*

Hipótesis General

Just in time influye en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Hipótesis Específicos

Just in time influye en la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Just in time influye en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

1.7 *Objetivos*

Objetivo General

Determinar de qué manera la Just in time influye en la Rentabilidad las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Objetivos Específicos

Determinar de qué manera Just in time influye en la rentabilidad económica las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, 2017.

Determinar de qué manera Just in time en la rentabilidad financiera las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, 2017.

CAPÍTULO II: MÉTODO

2.1 Tipo de estudio

Investigación descriptiva correlacional causal

Investigación descriptiva

Para Tamayo (2014), la investigación descriptiva abarca el concepto de descripción, registro, interpretación y análisis del entorno actual. Sobre las conclusiones que dominan a este grupo de personas, cosas o como se conducen en el presente, es a lo que debemos llegar como conclusión (p. 35).

Para Sabino (2015) la investigación de tipo descriptiva se ocupa de realidades de hechos, y tiene como característica primordial dar a conocer la interpretación más correcta de la realidad. Su preocupación fundamental radica en revelar algunas características primordiales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios metódicos que permitan poner de manifiesto su estructura o procedimiento. De esta forma se pueden obtener las notas que describen a la realidad estudiada (Pág. 51).

Correlacional causal

Para Hernández, Fernández, Baptista (2014), la investigación correlacional causal, estudia las relaciones entre dos o más variables, conceptos o categorías en un tiempo establecido. Algunas ocasiones las estudia como correlación y en otras ocasiones como respuesta causa-efecto (p. 157).

2.2 *Diseño de Investigación*

Diseño no experimental transversal

Para Hernández, et al (2014), este diseño se aplica sin realizar manipulación de las variables. Esto se refiere a que las variables independientes no se forman de manera intencional, lo que realiza la investigación no experimental es estudiar las variables tal cual se manifiestan en el contexto natural en el que se desarrollan (p. 152).

En la investigación realizada el investigador no realizará manipulación sobre los datos, ya que son hechos que se han suscitado y la información obtenida es real, es por ello, que se observan los datos y luego se procede a analizar. De igual forma, el diseño no experimental se clasifica en transversal, es decir que los datos se recolectan en un solo momento.

2.3 *Variables, Operacionalización*

Variable independiente: Just in time

García y Maldonado (2016), “Just in time es una filosofía de fabricación que elimina los residuos asociados con el tiempo, el trabajo y el espacio de almacenamiento. Sus fundamentos son el hecho de que la empresa produce solo lo que se necesita, cuando es necesario y en la cantidad necesaria. Es decir, una empresa produce solo lo que el cliente solicita como órdenes reales, no para pronosticar. JIT también se puede definir como la producción de las unidades necesarias, con la calidad requerida en las cantidades necesarias en el momento seguro. Esto significa que la empresa puede administrar y asignar fácilmente sus propios recursos” (p. 4).

Variable dependiente: Rentabilidad

“La rentabilidad es el beneficio renta manifestado en términos porcentuales en lo que respecta a una razón económica o monetaria, como lo es el capital total invertido, llámese fondos propios. Si comparamos con los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, la rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera” (Fernández, 2016, p. 48).

Cuadro de Operacionalización de variables

| HIPÓTESIS | VARIABLES | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DIMENSIONES | INDICADORES | |
|---|----------------------------|--|---|--------------------------|--------------------|
| Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadas de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017. | Just in time | <p>“Just in time es una filosofía de fabricación que elimina los residuos asociados con el tiempo, el trabajo y el espacio de almacenamiento. Sus fundamentos son el hecho de que la empresa produce solo lo que se necesita, cuando es necesario y en la cantidad necesaria. Es decir, una empresa produce solo lo que el cliente solicita como órdenes reales, no para pronosticar. JIT también se puede definir como la producción de las unidades necesarias, con la calidad requerida en las cantidades necesarias en el momento seguro. Esto significa que la empresa puede administrar y asignar fácilmente sus propios recursos”. (García y Maldonado, 2016, p.4).</p> | Eliminar residuos | Cadena de suministro | |
| | | | | Logística optimizada | |
| | | | | Reducción de costos | |
| | | | | Flujo rápido del trabajo | |
| | | | Calidad Total | Calidad de procesos | |
| | | | | Entregas oportunas | |
| | | | | Satisfacción del cliente | |
| | Producto de calidad | | | | |
| | Administración de recursos | | Optimización de recursos | | |
| | | | Rendimiento de los proveedores | | |
| | | | Capacidad de innovación | | |
| | | | Mapa de procesos | | |
| | Rentabilidad | | <p>“La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera” (Fernández, 2016, p. 48).</p> | Rentabilidad Económica | Inversión |
| | | | | | Utilidad de ventas |
| Eficacia de la gestión | | | | | |
| Rendimiento de la inversión | | | | | |
| Rentabilidad Financiera | | Retorno obtenido | | | |
| | | Capital invertido | | | |
| | | Rendimiento percibido | | | |
| Inversión de los accionistas | | | | | |

2.4 Población, muestreo y muestra

Población

En el momento que hemos realizado la investigación hemos determinado como población a las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, con los datos obtenidos de la Municipalidad del distrito, el universo de la población a estudiar es de 65 personas de las áreas logística, ventas y despacho.

Muestreo

Muestreo aleatorio estratificado es el método que hemos utilizado para la elaboración de esta investigación, ya que las partes a estudiar tienen como característica la homogeneidad, de donde se seleccionó a las empresas que conforman la muestra.

Muestra

La muestra de la investigación se estudió se hallará utilizando la siguiente

formula:

$$n = \frac{(Z^2) \cdot (p) \cdot (q) \cdot (N)}{(N-1) \cdot (e^2) + (Z^2) \cdot (p) \cdot (q)}$$

Donde:

n: Tamaño de la

muestra N:

Tamaño de la

población

Z: Valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza; para el 95%, $z=1.96$

E: Máximo error permisible, es decir un 5%

p: Proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

q: Proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir, es igual a 0.50.

$$\frac{(1,96^2) * (0.50) * (0.5) * (65)}{(65 - 1) * (0.05^2) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$\mathbf{n=56}$$

Cuadro de Estratificación de la muestra

| Nº | Datos de la empresa | Giro | Nro trabajadores |
|-----------|--|--|-------------------------|
| 1 | Linea Electrica, Ferretera Eir.Ltda | Ferreteria | 5 |
| 2 | Manrique Conislla Raquel Soledad | Venta De Pinturas | 5 |
| 3 | Melendez Lopez, Miguel | Ferreteria | 5 |
| 4 | Mendoza Espino, Lourdes Selena | Ferreteria | 5 |
| 5 | Nelson Huaman Angeles | Ferreteria Y Venta De Pinturas | 5 |
| 6 | Nolasco Rojas Richard Kokin | Venta De Pinturas | 5 |
| 7 | Nolasco Rojas Richard Kokin | Venta De Articulos De Ferreteria | 5 |
| 8 | Portal Huaraz, Paul Marcial | Ferreteria | 5 |
| 9 | Representaciones Lins Color'S Sociedad Anonima Cerrada | Venta De Pinturas | 4 |
| 10 | Rodriguez Palomino Maritza | Venta De Articulos De Ferreteria | 4 |
| 11 | Rodriguez Palomino, Maritza | Pintura Y Venta De Artículos De Ferreteria | 4 |
| 12 | Vigcahua S.R.L. | Venta De Pinturas | 4 |

2.5 *Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad*

Se utilizó la técnica utilizada es la de recolectar los datos a través de encuestas, de ello, nuestro objetivo es determinar la relación entre Just in time y la rentabilidad.

El instrumento que se utiliza para trabajar y recaudar la información ha sido el cuestionario, el cual nos ha permitido recolectar información de forma confiable y valida, el formato se ha redactado en forma de afirmativa e individual de manera coherente, según la escala Likert con 5 niveles de respuesta. Esto nos permite a obtener información acerca de las variables que se van a investigar y así poder precisar el problema de investigación.

La encuesta nos presenta una pequeña desventaja ya que es una imagen estática de la realidad. Por otro lado el beneficio es la facilidad de respuesta que presenta, al ser redactado en forma interrogativa, que es como se obtuvo la información de las variables.

2.6 *Métodos de análisis de datos*

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo “Determinar de qué manera Just in time influye rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, 2017”, donde aplicaremos el estudio cuantitativo.

Se llevara a cabo la investigación cuantitativa ya que se ha trabajado la recopilación de datos para dar respuesta a nuestra hipótesis, nos hemos basado en el análisis estadístico y la medición numérica.

2.7 Aspectos éticos

En todo momento, al desarrollar el nuestro proyecto de tesis, se ha dado el cumplimiento a la ética profesional, con una visión general con los principios de moral y social, mediante la perspectiva de práctica de normas y reglas de conducta.

Se tomaron en cuenta los siguientes principios: Objetividad, Competencia profesional, Confiabilidad y Compromiso ético profesional.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1 Análisis de confiabilidad del instrumento

Just in time

Para la validez del instrumento se utilizó el alpha de cronbach, que se encarga de determinar la media ponderada de las correlaciones entre las variables (o ítems) que forman parte de la encuesta.

Formula:

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

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i,
- S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y
- k es el número de preguntas o ítems.

El instrumento está compuesto por 12 ítems, siendo el tamaño de muestra 56 encuestados. El nivel de confiabilidad de la investigación es 95%. Para determinar el nivel de confiabilidad con el alpha de cronbach se utilizó el software estadístico SPSS versión 24.

Resultados:

| Resumen de procesamiento de casos | | | |
|--|-----------------------|----|-------|
| | | N | % |
| Casos | Válido | 56 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 56 | 100,0 |

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

| Estadísticas de fiabilidad | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Alfa de Cronbach | Nº de elementos |
| 0,827 | 12 |

Discusión:

El valor del alpha de cronbach cuanto más se aproxime a su valor máximo, 1, mayor es la fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que valores del alfa superiores a 0,7 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así que el valor de alpha de cronbach para nuestro instrumento es 0.827, por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente confiable.

Validez Item por Item

| 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 |
| 1. El propósito fundamental de las cadenas de suministro es satisfacer las necesidades del cliente. | 44,14 | 30,452 | ,426 | ,819 |
| 2. La optimización logística permite la planificación de las operaciones relacionadas con el flujo del proceso operativo. | 44,57 | 27,668 | ,521 | ,812 |
| 3. La reducción de costos realizada adecuadamente ayuda a maximizar la inversión. | 44,30 | 27,852 | ,612 | ,803 |
| 4. El flujo rápido del trabajo da mayor facilidad a la hora de controlar los procesos | 44,11 | 32,934 | ,114 | ,838 |
| 5. La calidad en procesos está relacionada con la adecuada organización de los procesos logísticos. | 44,29 | 25,481 | ,720 | ,791 |
| 6. Una de las políticas del Just in time es realizar entregas oportunas. | 44,20 | 25,761 | ,710 | ,792 |

| | | | | |
|--|-------|--------|------|------|
| 7. Lograr la plena satisfacción del cliente es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la mente del cliente. | 44,05 | 29,615 | ,479 | ,815 |
| 8. Los productos de calidad consiguen mejoras en un corto plazo | 44,50 | 30,255 | ,398 | ,821 |
| 9. La optimización de recursos permite aumentar la calidad de productos frente a la competencia. | 44,07 | 31,631 | ,243 | ,831 |
| 10. Para la adecuada gestión de compras es muy importante el proceso de evaluación de proveedores. | 43,86 | 27,325 | ,635 | ,801 |
| 11. La capacidad de innovación es una competencia importante a considerar en un colaborador. | 43,98 | 30,927 | ,340 | ,825 |
| 12. El mapa de procesos permite contar con una perspectiva global de cada proceso en la cadena de valor. | 44,29 | 29,699 | ,486 | ,815 |

3.2 Análisis de confiabilidad del instrumento

Rentabilidad

Para la validación de este instrumento hemos utilizado el Alpha de Cronbach, el cual realiza el cálculo la media ponderada de las correlaciones entre las variables (o ítems) que forman parte de la encuesta.

Formula:

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

Donde:

- S_i^2 es la varianza del ítem i,
- S_t^2 es la varianza de la suma de todos los ítems y
- k es el número de preguntas o ítems.

Nuestro instrumento está compuesto de 8 ítems, el tamaño de muestra es de 56 encuestados. La investigación tiene un nivel de confiabilidad de 95%. Hemos utilizado el software estadístico SPSS para evaluar el nivel de confiabilidad.

Resultados:

| Resumen de procesamiento de casos | | | |
|--|-----------------------|----|-------|
| | | N | % |
| Casos | Válido | 56 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 56 | 100,0 |

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

| Estadísticas de fiabilidad | |
|-----------------------------------|-----------------|
| Alfa de Cronbach | Nº de elementos |
| 0,764 | 8 |

Discusión:

Cuando el valor se aproxime a su máximo valor 1, el alpha de cronbach tiene mayor fiabilidad de la escala. Además, en determinados contextos y por tácito convenio, se considera que valores del alfa superiores a 0,7 (dependiendo de la fuente) son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala. Teniendo así que el valor de alpha de cronbach para nuestro instrumento es 0.764, por lo que concluimos que nuestro instrumento es altamente confiable.

Validez Item por Item

| 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 |
| 13. Just in time permite que la inversión en activos sea eficiente. | 28,36 | 13,979 | ,384 | ,752 |
| 14. Just in time beneficia el incremento de las ventas. | 28,14 | 11,616 | ,674 | ,697 |
| 15. La eficacia de la gestión mejora con el Just in time. | 28,79 | 13,590 | ,434 | ,744 |
| 16. Just in time mejora el rendimiento de la inversión. | 28,36 | 13,979 | ,384 | ,752 |
| 17. Los accionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa. | 28,14 | 11,616 | ,674 | ,697 |
| 18. Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido. | 28,27 | 14,418 | ,306 | ,763 |
| 19. Just In time contribuye al resultado del rendimiento percibido. | 28,86 | 12,743 | ,399 | ,755 |
| 20. La inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos. | 28,59 | 13,046 | ,451 | ,741 |

3.3 Resultados

Descripción de resultados

En este capítulo se presenta los datos recolectados teniendo en cuenta el objetivo de estudio.

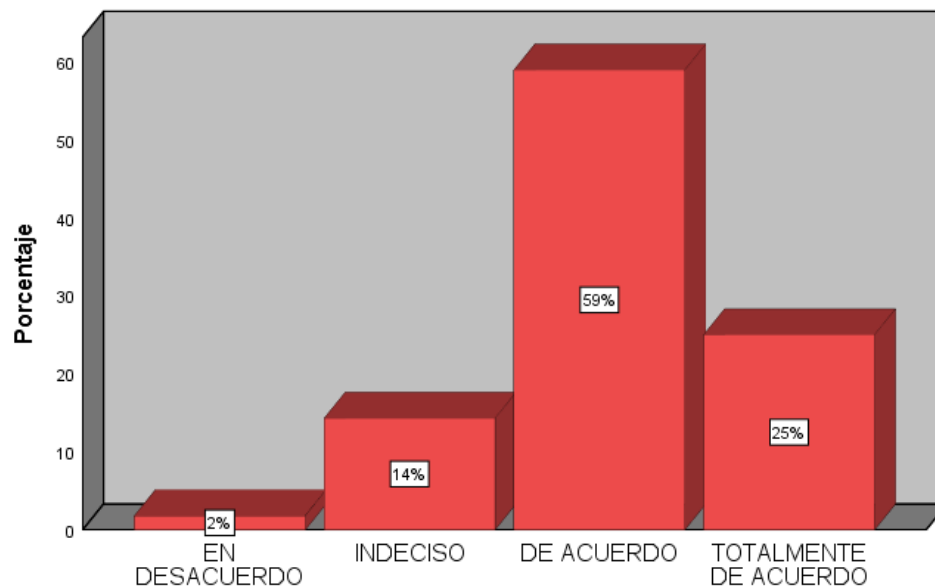
Determinar de qué manera el Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017.

Tabla N° 01:

1. El propósito fundamental de las cadenas de suministro es satisfacer las necesidades del cliente.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | En desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | Indeciso | 8 | 14,3 | 14,3 | 16,1 |
| | De acuerdo | 33 | 58,9 | 58,9 | 75,0 |
| | Totalmente de acuerdo | 14 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



1. El propósito fundamental de las cadenas de suministro es satisfacer las necesidades del cliente.

Figura 01. Cadenas de suministro

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación

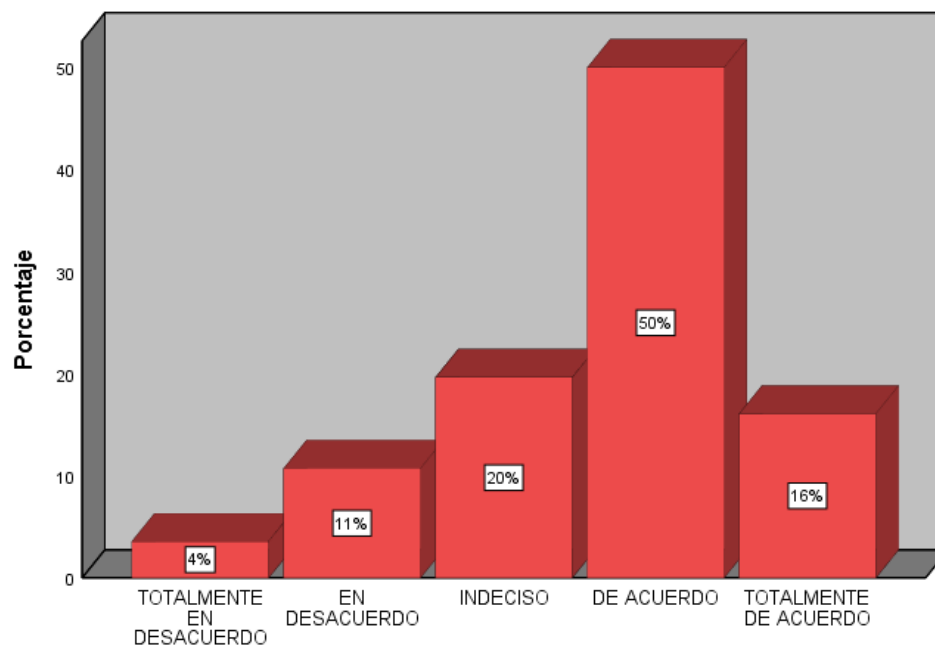
De la encuesta aplicada a las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo en el año 2017; se obtuvo que el 59% se encuentran de acuerdo cuando se indica que el propósito fundamental de la cadena de suministro es satisfacer las necesidades del cliente, el 25% está totalmente de acuerdo, ya que la cadena de suministro permite involucrar todos los pasos o procedimientos en la preparación y distribución del producto, con lo cual se consigue una atención más rápida y eficaz hacia el cliente, respondiendo a sus necesidades y requerimientos. Mientras que un 14% se encuentra indeciso y el 2% en desacuerdo, puesto que desconocían de la función de la cadena de suministro o como es que se realiza.

Tabla N° 02:

2. La optimización logística permite la planificación de las operaciones relacionadas con el flujo del proceso operativo.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Totalmente en desacuerdo | 2 | 3,6 | 3,6 | 3,6 |
| En desacuerdo | 6 | 10,7 | 10,7 | 14,3 |
| Indeciso | 11 | 19,6 | 19,6 | 33,9 |
| De acuerdo | 28 | 50,0 | 50,0 | 83,9 |
| Totalmente de acuerdo | 9 | 16,1 | 16,1 | 100,0 |
| Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



2. La optimización logística permite la planificación de las operaciones relacionadas con el flujo del proceso operativo.

Figura 02. Optimización logística

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación

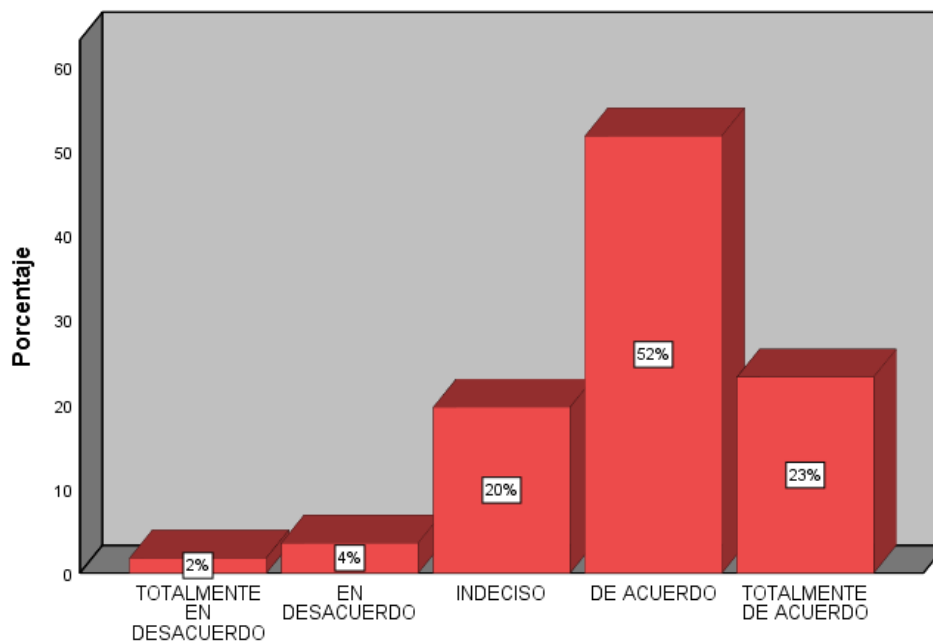
De la encuesta aplicada se obtuvo que el 50% están de acuerdo con que la optimización logística permite la planificación de las operaciones relacionadas con el flujo del proceso operativo; el 20% se encuentra indeciso frente a esta proposición, ya que este aspecto se tuvo que explicar a los trabajadores, algunos manifestaron desconocer procedimientos logísticos. Respaldo totalmente de acuerdo el 16%, mientras que un 11% se encuentra en desacuerdo y el 3% está totalmente en desacuerdo.

Tabla N° 03:

3. La reducción de costos realizada adecuadamente ayuda a maximizar la inversión.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | En desacuerdo | 2 | 3,6 | 3,6 | 5,4 |
| | Indeciso | 11 | 19,6 | 19,6 | 25,0 |
| | De acuerdo | 29 | 51,8 | 51,8 | 76,8 |
| | Totalmente de acuerdo | 13 | 23,2 | 23,2 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



3. La reducción de costos realizada adecuadamente ayuda a maximizar la inversión.

Figura 03. Reducción de Costos.

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

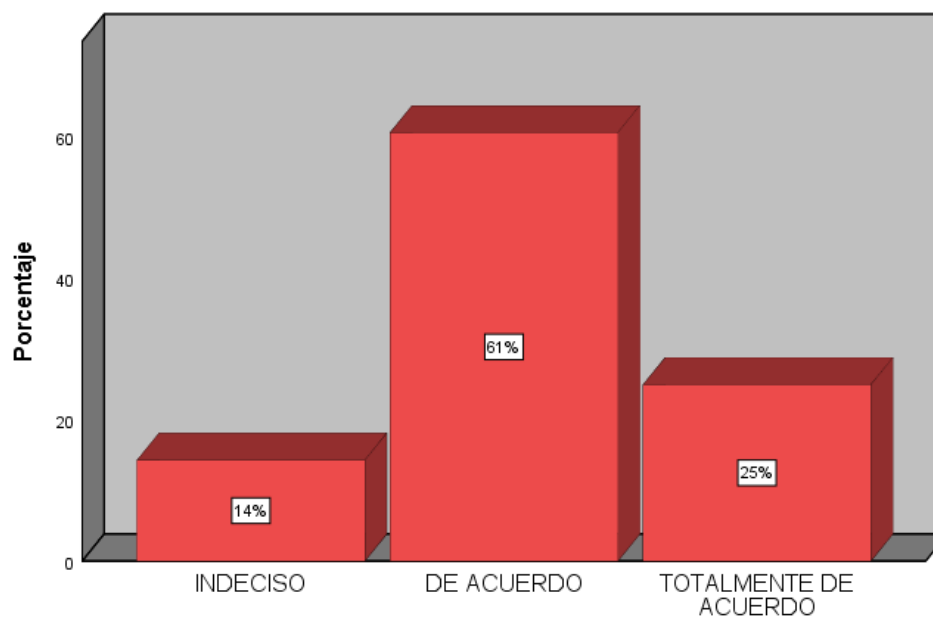
De la encuesta aplicada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas el distrito de Carabayllo, 2017; se obtuvo que el 52% están de acuerdo con que la reducción de costos realizada adecuadamente ayuda a maximizar la inversión, el 23% está totalmente de acuerdo, puesto que esto permite generar un margen de ganancia mayor, dándoles una visión diferente sobre las inversiones a realizar, eliminando costes o procedimientos innecesarios que generan mayor gasto, mientras que un 20% está indeciso, ya que no tienen que conocimiento, el 3% está en desacuerdo y el 2% totalmente en desacuerdo, ya que consideran que existen otros medios para maximizar la inversión.

Tabla N° 04:

4. El flujo rápido del trabajo da mayor facilidad a la hora de controlar los procesos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Indeciso | 8 | 14,3 | 14,3 | 14,3 |
| | De acuerdo | 34 | 60,7 | 60,7 | 75,0 |
| | Totalmente de acuerdo | 14 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



4. El flujo rápido del trabajo da mayor facilidad a la hora de controlar los procesos

Figura 04. Flujo rápido de trabajo

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

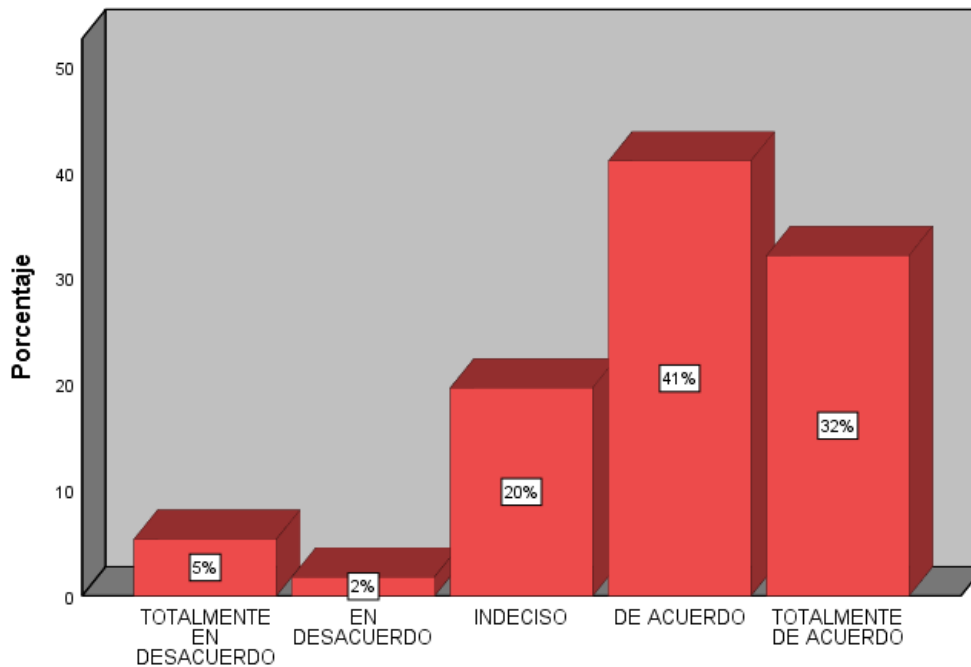
De la encuesta aplicada a trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017; el 61% están cuando se dice que el flujo rápido del trabajo da mayor facilidad en el momento de controlar procesos, un 25% está totalmente de acuerdo, puesto que toda la labor se realiza en línea de producción, lo que genera una mejor comunicación entre las áreas involucradas, lo cual permite un adecuado control y respuesta rápida; mientras que un 14% está indeciso, ya que no tienen un orden u organización de sus procesos.

Tabla N° 05:

5. La calidad en procesos está relacionada con la adecuada organización de los procesos logísticos.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 3 | 5,4 | 5,4 | 5,4 |
| | En desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 7,1 |
| | Indeciso | 11 | 19,6 | 19,6 | 26,8 |
| | De acuerdo | 23 | 41,1 | 41,1 | 67,9 |
| | Totalmente de acuerdo | 18 | 32,1 | 32,1 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



5. La calidad en procesos esta relacionada con la adecuada organización de los procesos logísticos.

Figura 05. Calidad en procesos

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación

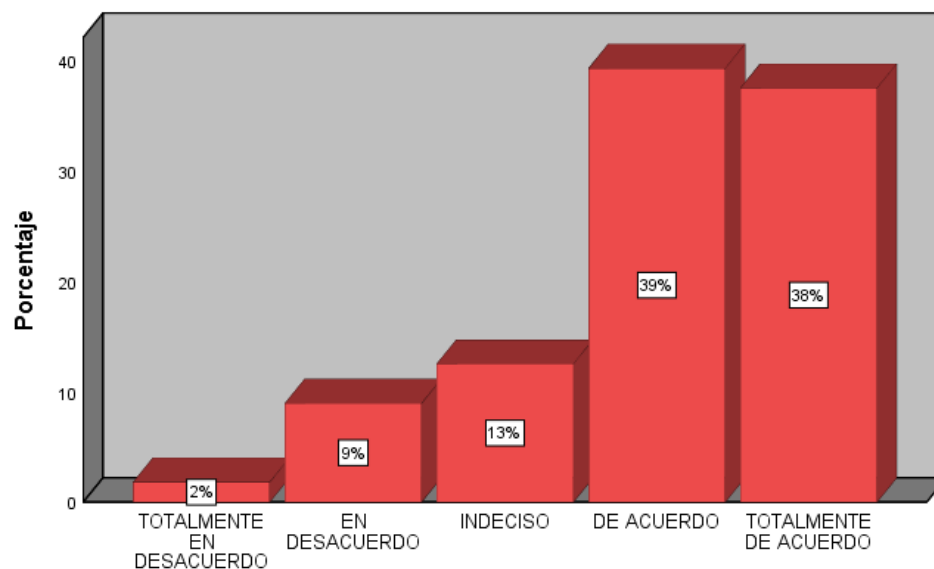
De la encuesta realizada al personal que trabaja en las empresas comercializadoras de pinturas en el distritito de Carabayllo en el año 2017; el 41% está de acuerdo y totalmente de acuerdo un 32%. Respaldo la proposición sobre la calidad en procesos está relacionada con la adecuada organización de los procesos logísticos, puesto que, al realizar un adecuado procedimiento, manteniendo un orden al momento de producir los bienes, obtendremos productos de calidad. Por otro lado, en menor cantidad con 20% se encuentran indecisos, 5% totalmente en desacuerdo y un 2% en desacuerdo, ya que se presenta difícil llevar un orden en sus procesos.

Tabla N° 06:

6. Una de las políticas del Just in time es realizar entregas oportunas.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | En desacuerdo | 5 | 8,9 | 8,9 | 10,7 |
| | Indeciso | 7 | 12,5 | 12,5 | 23,2 |
| | De acuerdo | 22 | 39,3 | 39,3 | 62,5 |
| | Totalmente de acuerdo | 21 | 37,5 | 37,5 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



6. Una de las políticas del Just in time es realizar entregas oportunas.

Figura 06. Entregas oportunas

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

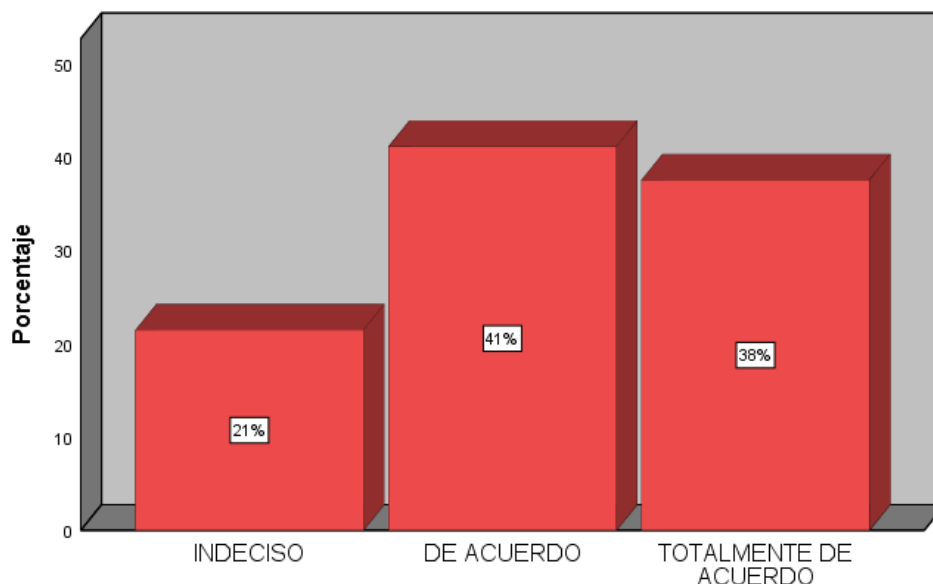
De la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017; el 39% y 37% están de acuerdo y totalmente de acuerdo respectivamente, respaldando la proposición sobre las políticas del Just in time es realizar entregas oportunas, ya que a pesar de no requerir un stock mínimo de productos, Just in time necesita cumplir con otros puntos que favorezcan las entregas oportunas, como es el caso del estuvo de la demanda de productos, la adecuada comunicación con los proveedores, que respondan a los pedidos. Por otro lado, en desacuerdo el 9% y el 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla N° 07:

7. Lograr la plena satisfacción del cliente es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la mente del cliente.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Indeciso | 12 | 21,4 | 21,4 | 21,4 |
| | De acuerdo | 23 | 41,1 | 41,1 | 62,5 |
| | Totalmente de acuerdo | 21 | 37,5 | 37,5 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



7. Lograr la plena satisfacción del cliente es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la mente del cliente.

Figura 04. Satisfacción del cliente

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

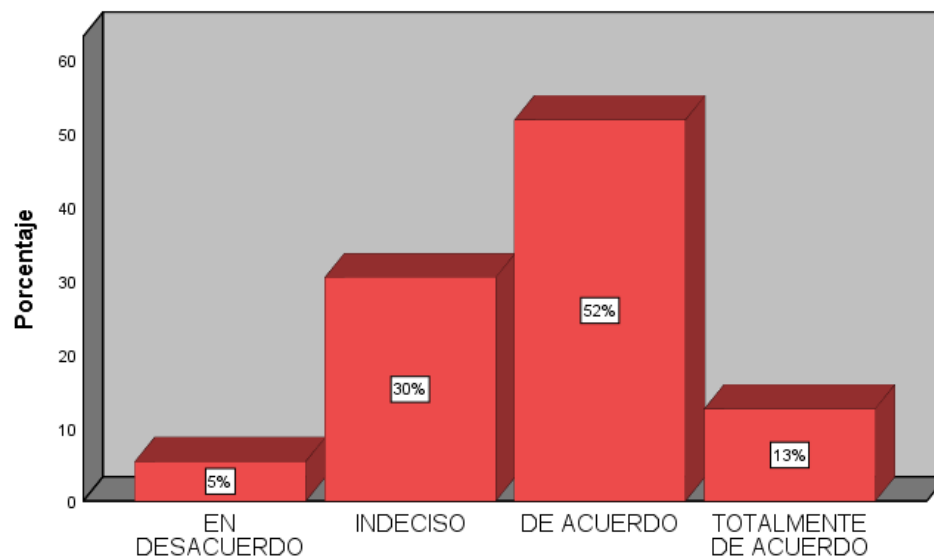
En la encuesta realizada a los trabajadores del área logística, ventas y despacho, de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. De la proposición sobre lograr la plena satisfacción del cliente es un requisito indispensable para ganarse un lugar en la mente del cliente, del total de los encuestados el 41% está de acuerdo, seguido del 38% totalmente de acuerdo, ya que un cliente satisfecho en su necesidad o requerimiento, esto genera que el cliente se forme un concepto de la empresa y quiera regresar. Del otro lado solo el 21% se manifiesta indeciso.

Tabla N° 08:

8. Los productos de calidad consiguen mejoras en un corto plazo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | En desacuerdo | 3 | 5,4 | 5,4 | 5,4 |
| | Indeciso | 17 | 30,4 | 30,4 | 35,7 |
| | De acuerdo | 29 | 51,8 | 51,8 | 87,5 |
| | Totalmente de acuerdo | 7 | 12,5 | 12,5 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



8. Los productos de calidad consiguen mejoras en un corto plazo

Figura 08. Productos de calidad

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

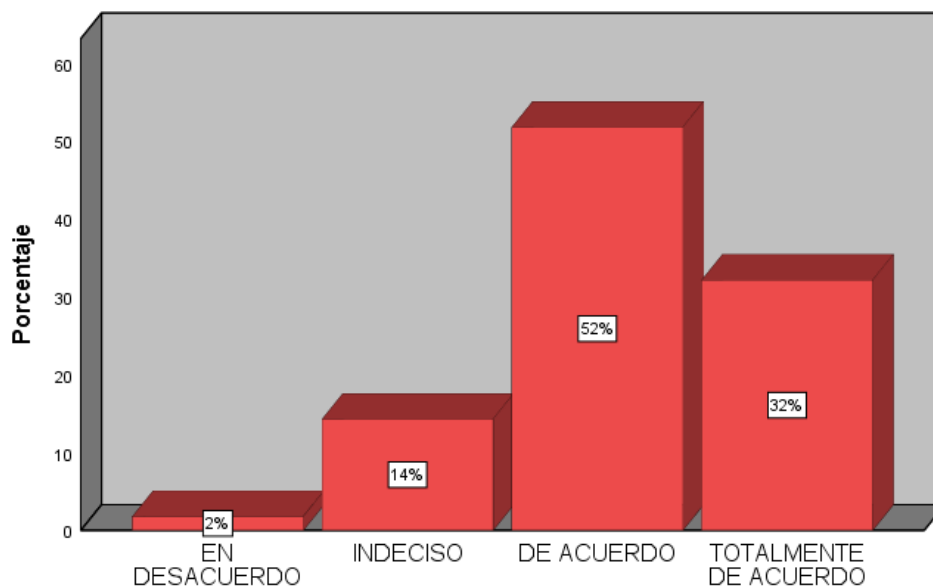
De acuerdo a la encuesta aplicada al personal de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, en mayor cantidad se encuentran de acuerdo el 52% y totalmente de acuerdo el 13%, sobre los productos de calidad consiguen mejoras en corto plazo, ya que produciendo o vendiendo productos de calidad, podemos mantener la fidelidad de los clientes, estos al encontrarse satisfechos seguirán consumiendo su producto, lo cual incrementaría las ventas, generando mayor ingreso. De otro lado tenemos a los indecisos con el 30%, y solo el 5% en desacuerdo.

Tabla N° 09:

9. La optimización de recursos permite aumentar la calidad de productos frente a la competencia.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | En Desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | Indeciso | 8 | 14,3 | 14,3 | 16,1 |
| | De Acuerdo | 29 | 51,8 | 51,8 | 67,9 |
| | Totalmente De Acuerdo | 18 | 32,1 | 32,1 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



9. La optimización de recursos permite aumentar la calidad de productos frente a la competencia.

Figura 09. Optimización de recursos

Fuente: SPSS Vs 24

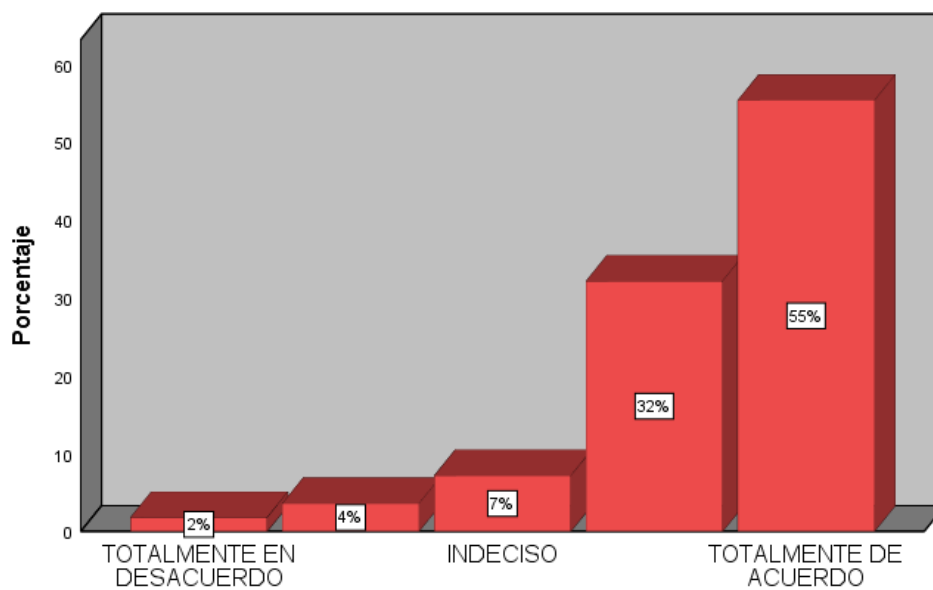
Interpretación:

De la encuesta aplicada al personal de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017; se obtuvo que el 52% está de acuerdo con que la optimización de recursos permite aumentar la calidad de los productos frente a la competencia, seguidos por el 32% totalmente de acuerdo, puesto que la optimización se refiere a poder sacarle el mayor provecho a los recursos con los que cuenta la empresa, tanto en maquinarias o herramientas, como el recurso humano que es el principal activo que nos ayuda a realizar las tareas que nos llevan al cumplimiento de los objetivos . El 14% mencionaron que se encuentran indecisos frente a esta proposición, mientras que el 2% está en desacuerdo.

Tabla N° 10:

10. Para la adecuada gestión de compras es muy importante el proceso de evaluación de proveedores.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | En desacuerdo | 2 | 3,6 | 3,6 | 5,4 |
| | Indeciso | 4 | 7,1 | 7,1 | 12,5 |
| | De acuerdo | 18 | 32,1 | 32,1 | 44,6 |
| | Totalmente de acuerdo | 31 | 55,4 | 55,4 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |



10. Para la adecuada gestión de compras es muy importante el proceso de evaluación de proveedores.

Figura 10. Gestión de compras

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

Del total de la encuesta aplicada a los colaboradores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017; están totalmente de acuerdo y de acuerdo respectivamente el 55% y 32%, con la proposición para la adecuada gestión de compras se debe realizar una buena evaluación a los proveedores con lo que se trabajará, ya que Just in time requiere una adecuada comunicación con los proveedores, es necesario que la empresa pueda seleccionar a aquellos que cumplan con el plan de trabajo a realizar en el área de compras, con productos de calidad, precio justo y entregas oportunas. Por otro lado, se encuentran indecisos el 7% y en desacuerdo y totalmente en desacuerdo el 4% y 2% respectivamente.

Tabla N° 11

11. La capacidad de innovación es una competencia importante a considerar en un colaborador.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | En desacuerdo | 2 | 3,6 | 3,6 | 3,6 |
| | Indeciso | 3 | 5,4 | 5,4 | 8,9 |
| | De acuerdo | 31 | 55,4 | 55,4 | 64,3 |
| | Totalmente de acuerdo | 20 | 35,7 | 35,7 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.

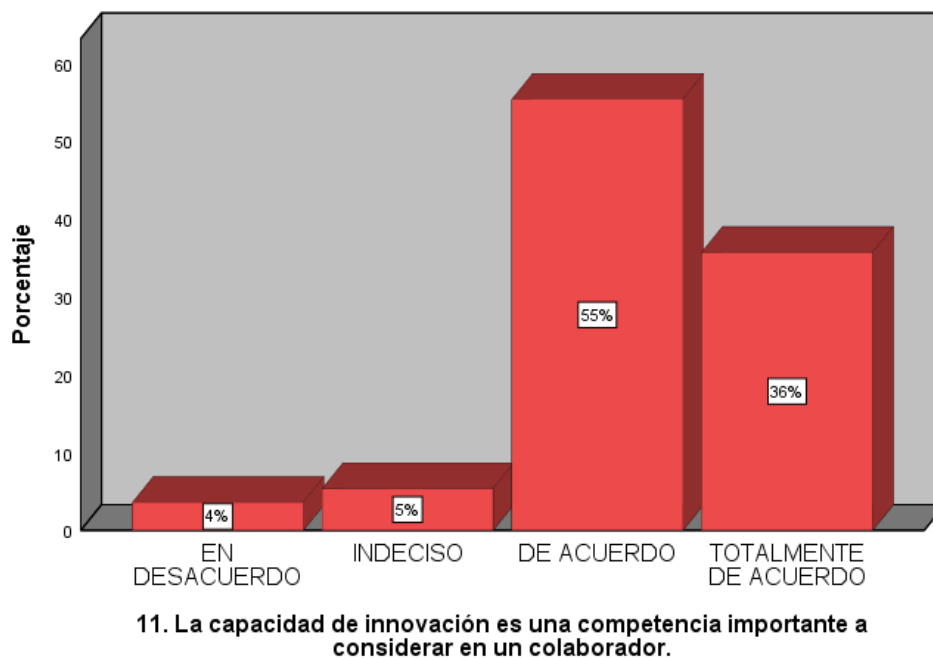


Figura 11. Capacidad de innovación

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

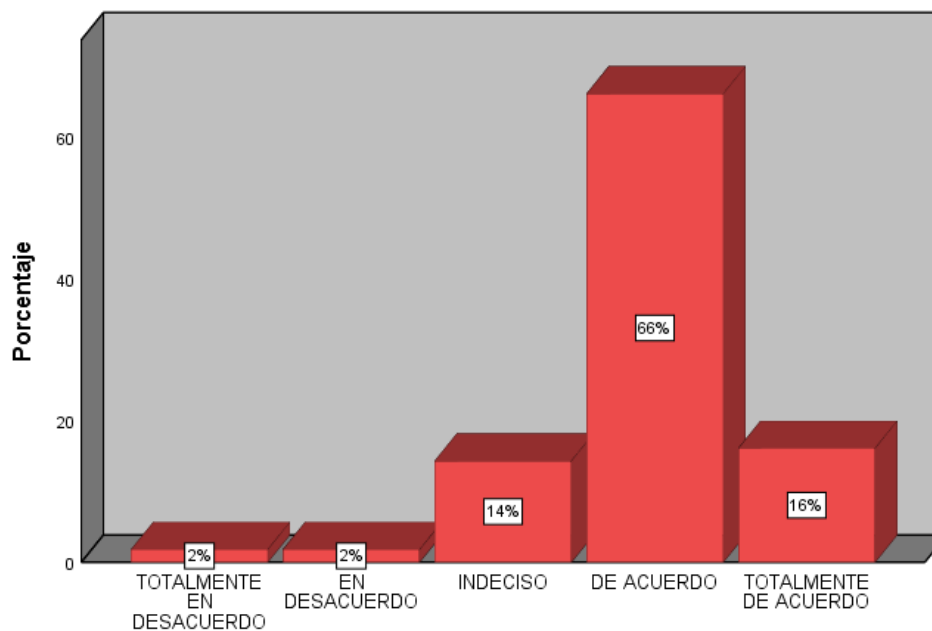
De la encuesta realizada a las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, se obtuvo que el 55% se encuentra de acuerdo con que la capacidad de innovación es una competencia importante a considerar en un colaborador, respaldando esta proposición tenemos al 36% de los encuestados están totalmente de acuerdo, porque consideran que hoy en día el mejor activo con el que cuenta una empresa es el colaborador, quien ejecuta y da ideas para llevar a cabo los procesos, que tiene iniciativa, es proactivo, con capacidad de resolver problemas. También tenemos encuestados que se manifestaron indecisos con el 5% y en desacuerdo el 4%.

Tabla N° 12:

12. El mapa de procesos permite contar con una perspectiva global de cada proceso en la cadena de valor.

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| En desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 3,6 |
| Indeciso | 8 | 14,3 | 14,3 | 17,9 |
| De acuerdo | 37 | 66,1 | 66,1 | 83,9 |
| Totalmente de acuerdo | 9 | 16,1 | 16,1 | 100,0 |
| Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



12. El mapa de procesos permite contar con una perspectiva global de cada proceso en la cadena de valor.

Figura 12. Mapa de procesos

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

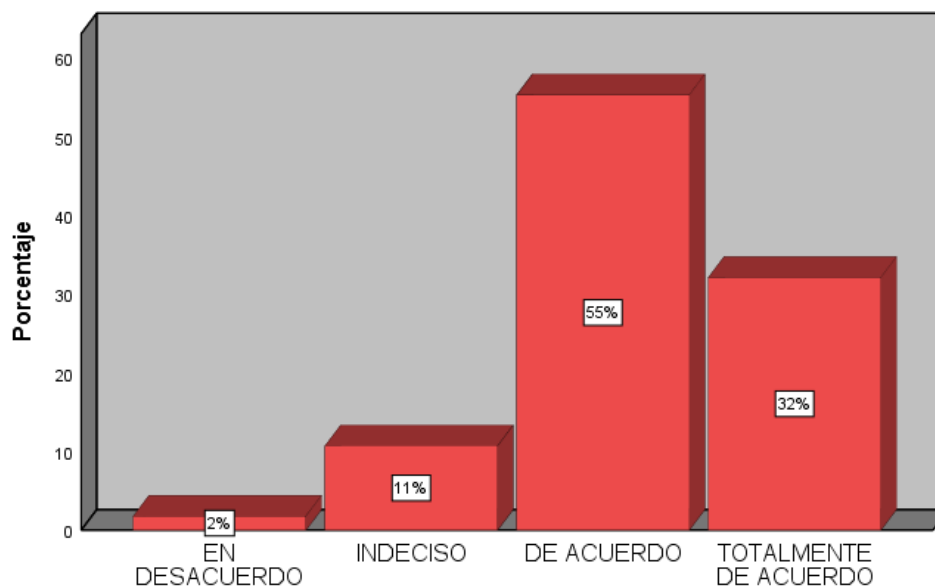
De la encuesta aplicada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017, se obtuvo que el 66% se encuentra de acuerdo y el 16% está totalmente de acuerdo cuando se indica que el mapa de procesos permite contar con una perspectiva global de cada proceso en la cadena de valor, con este porcentaje podemos ver que en su mayoría las personas encuestadas aceptan la proposición sobre que el mapa de procesos permite contar con una perspectiva global de cada proceso en la cadena de valor, por otro lado tenemos al 14% que se manifiesta indeciso, al 2% en desacuerdo y otro 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla N° 13:

13. Just in time permite que la inversión en activos sea eficiente.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | En desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | Indeciso | 6 | 10,7 | 10,7 | 12,5 |
| | De acuerdo | 31 | 55,4 | 55,4 | 67,9 |
| | Totalmente de acuerdo | 18 | 32,1 | 32,1 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



13. Just in time permite que la inversión en activos sea eficiente.

Figura 13. Inversión en activos

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

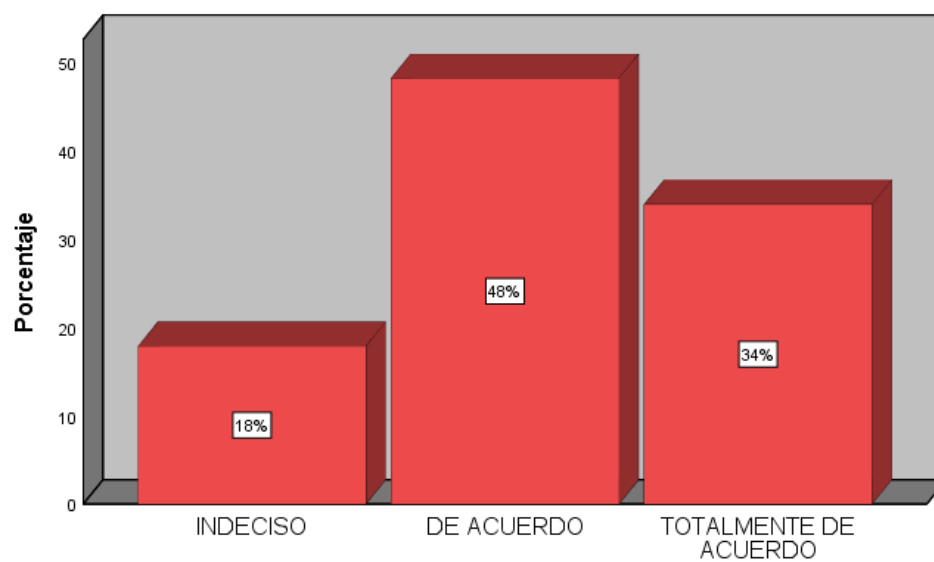
De la encuesta aplicada a las personas que trabajan en las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017, del total de los encuestados cuando se indica que Just in time permite que la inversión en activos sea eficiente el 55% se encuentran de acuerdo, el 32% está totalmente de acuerdo, ya que Just in time contribuye en la reducción de costos, muchas veces innecesarios en almacenamiento de mercadería que no cuenta con mucha rotación, esto permite darle una visión diferente a la empresa frente a su realidad y realizar una inversión más eficiente en sus activos principales; mientras que el 11% se manifiesta indeciso y en menor cantidad con el 2% en desacuerdo.

Tabla N° 14:

14. Just in time beneficia el incremento de las ventas.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Indeciso | 10 | 17,9 | 17,9 | 17,9 |
| | De acuerdo | 27 | 48,2 | 48,2 | 66,1 |
| | Totalmente de acuerdo | 19 | 33,9 | 33,9 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



14. Just in time beneficia el incremento de las ventas.

Figura 14. Utilidad de ventas

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

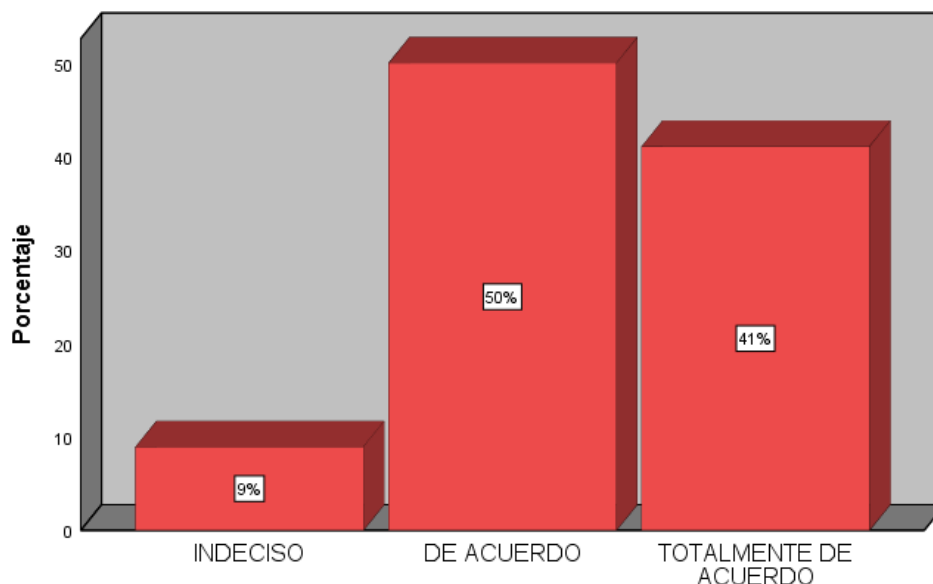
De la encuesta realizada al personal de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo en el año 2017, se encuentran de acuerdo el 48% y totalmente de acuerdo el 34% cuando se les indica que Just in time beneficia el incremento de las ventas, puesto que Just in time es una metodología que no solo interviene en el área logística de una empresas, al contrario es una metodología de trabajo integral, que involucra a todas las áreas en la generación de la fuente de ingresos, desde la adquisición de la mercadería, hasta el punto final, que son los clientes. Solo el 18% se manifiesta indeciso frente a esta proposición, ya que consideran otras alternativas para incrementar sus ventas.

Tabla N° 15:

15. La eficacia de la gestión mejora con el Just in time.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Indeciso | 5 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | De acuerdo | 28 | 50,0 | 50,0 | 58,9 |
| | Totalmente de acuerdo | 23 | 41,1 | 41,1 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



15. La eficacia de la gestión mejora con el Just in time.

Figura 15. Eficacia de la gestión

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

De la encuesta realizada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017, se encuentran de acuerdo el 50%, respaldan el 41% totalmente de acuerdo cuando se les indica que la eficacia de la gestión mejora cuando se pone en práctica del Just in time, ya que esta metodología busca mejorar aspectos flojos dentro de una empresa, comenzando por la gestión tanto en áreas administrativas, operativas y de servicio. En menor cantidad un 9% de los encuestados se manifiesta indeciso, por falta de conocimiento de esta teoría y de la propia administración de su negocio.

Tabla N° 16

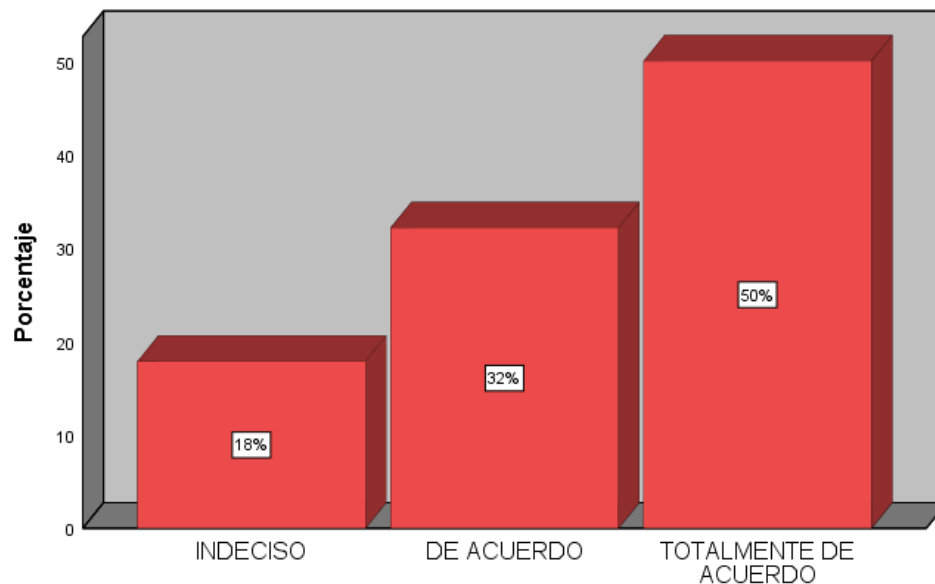
**16. Just in time mejora el rendimiento de la inversión.**

Figura 16. Rendimiento de la inversión

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

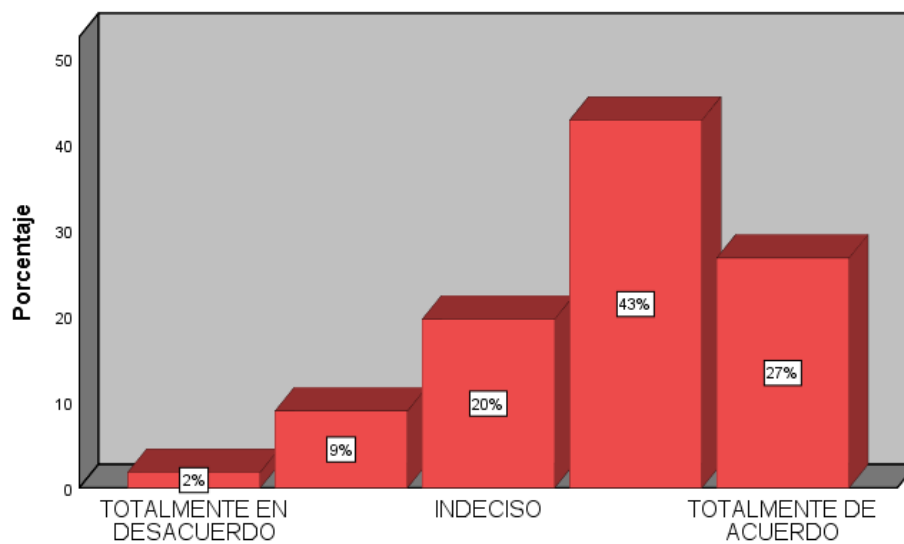
De la encuesta aplicada al personal de las empresas comercializadoras de pinturas en el año 2017, el 50% está totalmente de acuerdo, seguido del 32% que se encuentran de acuerdo cuando se menciona que el Just in time mejora el rendimiento de la inversión, esto lo refleja la contabilidad, mediante sus estados financieros y sus márgenes de ganancia en comparación a años anteriores; en menor cantidad el 18% se encuentra indeciso frente a esta proposición porque no llevan una contabilidad ordenada y no tienen conocimiento de los beneficios que obtendrían al poner en marcha esta metodología.

Tabla N° 17:

17. Los accionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | En desacuerdo | 5 | 8,9 | 8,9 | 10,7 |
| | Indeciso | 11 | 19,6 | 19,6 | 30,4 |
| | De acuerdo | 24 | 42,9 | 42,9 | 73,2 |
| | Totalmente de acuerdo | 15 | 26,8 | 26,8 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



17. Los accionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa.

Figura 17. Retorno obtenido

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

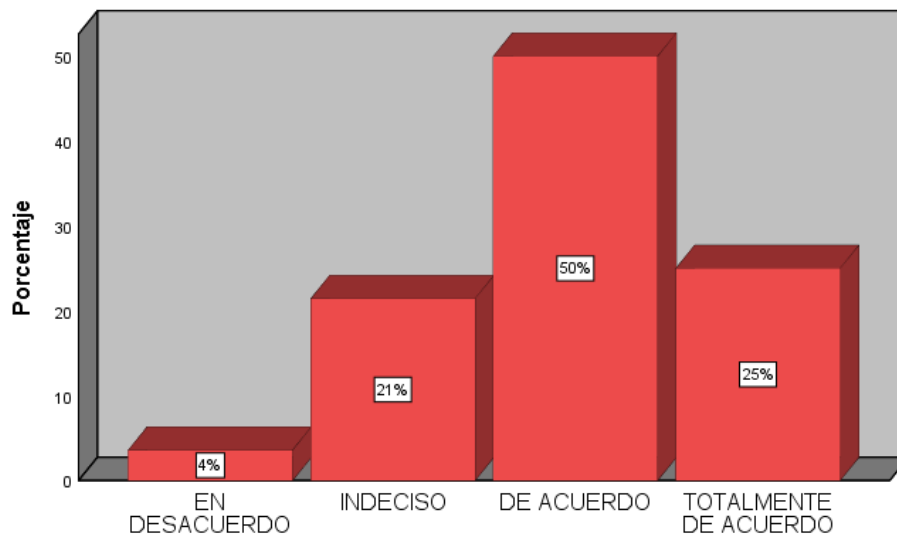
De la encuesta realizada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo en el año 2017, tenemos que el 43 por ciento se aceptan y están de acuerdo y el 27% totalmente de acuerdo cuando se dice que los accionistas ponen mayor enfoque en el retorno que se obtiene de la inversión, ya que son ellos quienes realizan aportes, se muestra su preocupación por que la inversión obtenga buenos resultados; por otro lado un 20% se encuentra indeciso, en menor cantidad en desacuerdo el 9% y totalmente en desacuerdo el 2%.

Tabla N° 18

18. Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | En desacuerdo | 2 | 3,6 | 3,6 | 3,6 |
| | Indeciso | 12 | 21,4 | 21,4 | 25,0 |
| | De acuerdo | 28 | 50,0 | 50,0 | 75,0 |
| | Totalmente de acuerdo | 14 | 25,0 | 25,0 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



18. Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido.

Figura 18. Capital invertido

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación:

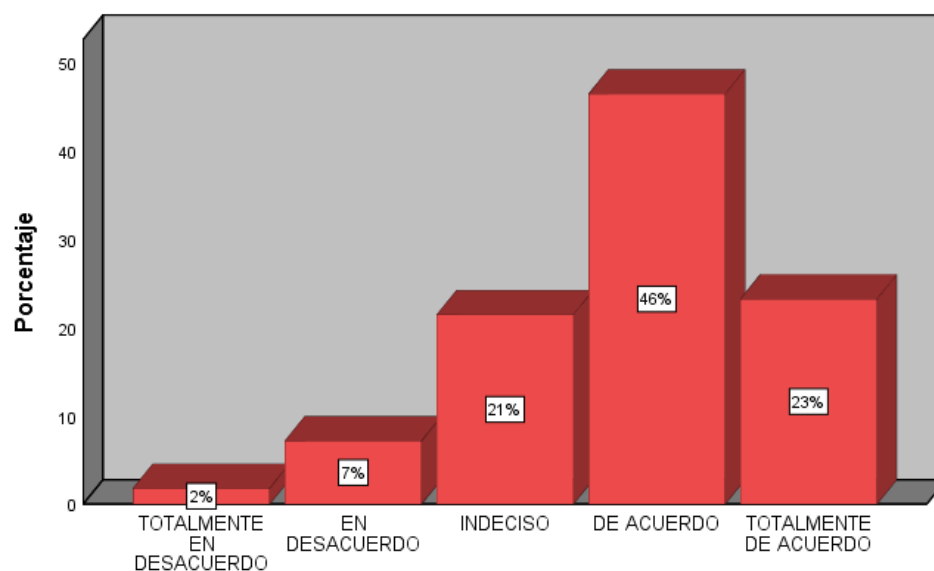
De la encuesta realizada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017 se obtuvo que el 50% se encuentra de acuerdo y el 25% está totalmente de acuerdo cuando se dice que Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido, puesto que esta metodología muestra una visión panorámica sobre la situación real de la empresa. Sin embargo, tenemos como respuesta el 21% de los encuestados se manifiesta indeciso y en menos cantidad en desacuerdo el 4%.

Tabla N° 19

19. Just In time contribuye al resultado del rendimiento percibido.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | En desacuerdo | 4 | 7,1 | 7,1 | 8,9 |
| | Indeciso | 12 | 21,4 | 21,4 | 30,4 |
| | De acuerdo | 26 | 46,4 | 46,4 | 76,8 |
| | Totalmente de acuerdo | 13 | 23,2 | 23,2 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



19. Just In time contribuye al resultado del rendimiento percibido.

Figura 19. Rendimiento percibido

Fuente: SPSS Vs 24

Interpretación

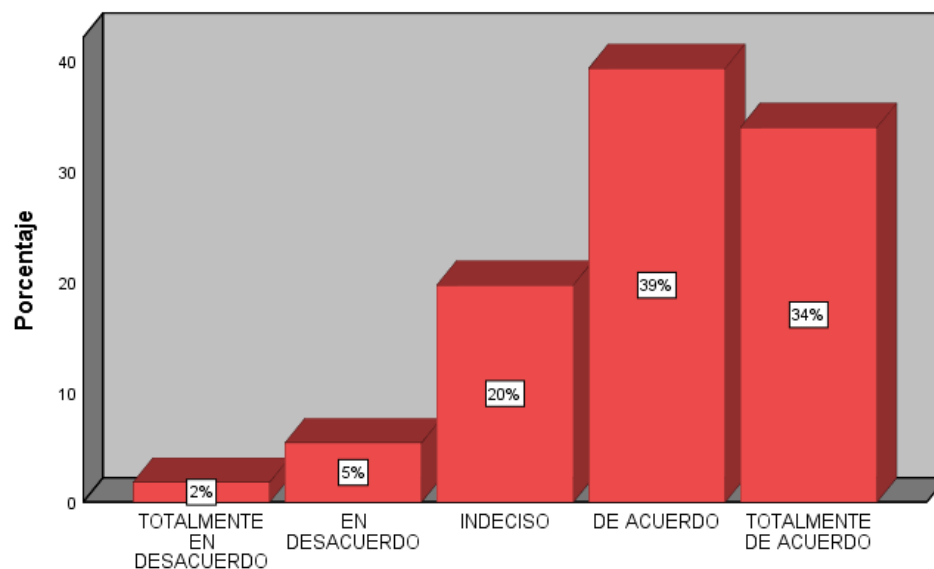
De la encuesta aplicada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017 se obtuvo que el 46% se manifiesta de acuerdo y el 23% está totalmente de acuerdo cuando se dice que Just in time contribuye al resultado del rendimiento percibido, porque como se ha mencionado anteriormente el objetivo principal de esta metodología es maximizar las ganancias, eliminando desperdicios o procesos que generen un mayor costo. De la encuesta también se obtiene que el 21% se encuentra indeciso, mientras que en una cantidad menor el 7% está en desacuerdo y el 2% totalmente en desacuerdo.

Tabla N° 20:

20. La inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos.

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,8 | 1,8 | 1,8 |
| | En desacuerdo | 3 | 5,4 | 5,4 | 7,1 |
| | Indeciso | 11 | 19,6 | 19,6 | 26,8 |
| | De acuerdo | 22 | 39,3 | 39,3 | 66,1 |
| | Totalmente de acuerdo | 19 | 33,9 | 33,9 | 100,0 |
| | Total | 56 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente: Elaboración propia.



20. La inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos.

Figura 20. Inversión de los accionistas

Fuente: SPSS Vs 24.

Interpretación

De la encuesta aplicada a los empleados de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017 se obtuvo los siguientes resultados, el 39% y 34% están de acuerdo y totalmente de acuerdo respectivamente cuando se dice que la inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos, a pesar de que muchos de ellos no estaban seguros de esto, consideraban que sería lo más apropiado para su empresa en un futuro con una mejor proyección. Por otro lado, tenemos al 20% indeciso, ya que desconocen el tema de inversión, mientras que un 5% está en desacuerdo y el 2% totalmente en desacuerdo.

3.4 Validación de hipótesis

Prueba de normalidad

H0: los datos provienen de una distribución normal.

H1: los datos no provienen de una distribución normal.

Tabla N° 21:

| | Pruebas de normalidad | | | | | |
|----------------------------|---------------------------------|----|------|--------------|----|------|
| | Kolmogorov-Smirnov ^a | | | Shapiro-Wilk | | |
| | Estadístico | gl | Sig. | Estadístico | gl | Sig. |
| Eliminar Residuos | ,177 | 56 | ,000 | ,835 | 56 | ,000 |
| Calidad Total | ,170 | 56 | ,000 | ,870 | 56 | ,000 |
| Administración de Recursos | ,225 | 56 | ,000 | ,809 | 56 | ,000 |
| Rentabilidad Económica | ,187 | 56 | ,000 | ,924 | 56 | ,002 |
| Rentabilidad Financiera | ,191 | 56 | ,000 | ,827 | 56 | ,000 |

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación:

La Tabla 21, nos muestra los resultados obtenidos al realizar la prueba de normalidad con el análisis estadístico del contraste Kolmogorov-Smirnov para el estudio de las dimensiones, el “p valor” es menor a 0.05, donde podemos ver y concluir que la población no es normal, esto quiere decir que utilizaremos una prueba no paramétrica. De igual forma, usamos Kolmogorov- Smirnov, cuando la muestra es mayor a 50, y se emplea Shapiro Wilk, cuando la muestra es menor a 50. De lo explicado, se empleará Kolmogorov-Smirnov, ya que nuestra muestra es de 56.

Correlación de Rho Spearman

La prueba no paramétrica que hemos utilizado en la presente investigación ha sido la de Correlación de Rho Spearman, teniendo en cuenta que las escalas son cualitativas. Esta prueba permitirá determinar la correlación existente entre las variables. Asimismo, las dimensiones que resulten del coeficiente de correlación poseen un significado determinado, el cual se detalla a continuación:

Tabla N° 22: Correlación de Rho Spearman

| Magnitud de la Correlación | Significado |
|-----------------------------------|-----------------------------------|
| -1.00 | Correlación negativa perfecta |
| -0.90 | Correlación negativa fuerte |
| -0.75 | Correlación negativa considerable |
| -0.50 | Correlación negativa media |
| -0.10 | Correlación negativa débil |
| 0.00 | Correlación nula |
| +0.10 | Correlación positiva débil |
| +0.50 | Correlación positiva media |
| +0.75 | Correlación positiva considerable |
| +0.90 | Correlación positiva muy fuerte |
| +1.00 | Correlación positiva perfecta |

Prueba de hipótesis general y específicas

Hipótesis General

Ha: Just in time influye en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017

Ho: Just in time no influye en la Rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.005 = 5\%$ de margen de error

Regla de decisión: $p \geq \alpha \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula

$p \leq \alpha \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula.

Tabla N° 23: Correlación de Just in time y Rentabilidad

| <i>Correlaciones</i> | | | | |
|----------------------|--------------|-----------------------------|--------------|--------------|
| | | | JUST IN TIME | RENTABILIDAD |
| Rho de Spearman | JUSTINTIME | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,857** |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,000 |
| | | N | 56 | 56 |
| | RENTABILIDAD | Coefficiente de correlación | ,857** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,000 | . |
| | | N | 56 | 56 |

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

Interpretación:

En la Tabla 23, observamos que el p-valor (Sig.) alcanzado de 0,00 siendo menor a 0,05. Es por ello que procederemos a rechazar la hipótesis nula para aceptar la hipótesis alterna, y decimos que existe relación entre Just in time y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017. El coeficiente de correlación de Rho Spearman resultó 0,857; lo cual representa una correlación positiva considerable según la Tabla N°22.

Hipótesis específica 1

H1: Just in time influye en la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Ho: Just in time no influye en la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.005 = 5\%$ de margen de error

Regla de decisión: $p \geq \alpha \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula

$p \leq \alpha \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula.

Tabla N° 24: Correlación de Just in time y Rentabilidad económica

| <i>Correlaciones</i> | | | | |
|----------------------|------------------------|-----------------------------|------------|------------------------|
| | | | JUSTINTIME | RENTABILIDAD ECONOMICA |
| Rho de Spearman | JUSTINTIME | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,631** |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,000 |
| | | N | 56 | 56 |
| | RENTABILIDAD ECONOMICA | Coefficiente de correlación | ,631** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,000 | . |
| | | N | 56 | 56 |

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

Interpretación:

En la Tabla 24, podemos observar el p-valor (Sig.) alcanzado de 0,000 siendo menor a 0,05. Por lo tanto, procedemos a rechazar la hipótesis nula, y damos lugar a la hipótesis alterna; podemos decir que existe relación entre Just in time y la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. Rho Spearman resultó un coeficiente de correlación de 0,631; lo cual representa una correlación positiva media según la Tabla N°22.

Hipótesis específica 2

H2: Just in time influye en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Ho: Just in time no influye en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.005 = 5\%$ de margen de error

Regla de decisión: $p \geq \alpha \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula

$p \leq \alpha \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula.

Tabla N° 25: Correlación de Just in time y rentabilidad financiera

| <i>Correlaciones</i> | | | | |
|----------------------|----------------------------|--------------------------------|-----------------|----------------------------|
| | | | JUST IN TIME | RENTABILIDAD FINANCIERA |
| Rho de Spearman | JUSTINTIME | Coefficiente de correlación | 1,000 | ,815** |
| | | Sig. (bilateral) | . | ,000 |
| | | N | 56 | 56 |
| | RENTABILIDAD FINANCIERA | Coefficiente de correlación | ,815** | 1,000 |
| | | Sig. (bilateral) | ,000 | . |
| | | N | 56 | 56 |

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

Interpretación:

En la Tabla 25, se puede apreciar que el p-valor (Sig.) alcanzado de 0,00 sigue presentándose menor a 0,05. Es por esta razón que, se procede a rechazar la hipótesis nula para dar aceptación la hipótesis alterna; que nos dice que existe relación entre Just in time y la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017. Rho Spearman nos dio como resultado con el coeficiente de correlación de 0,815; que representa una correlación positiva considerable según la Tabla N°22.

Tablas cruzadas

Tabla N° 26:

*Tabla cruzada JUST IN TIME * RENTABILIDAD*

| | | RENTABILIDAD (Agrupada) | | | | |
|----------------------------|-------------|-------------------------|-------|-------|--------|-------|
| | | BAJA | MEDIA | ALTA | Total | |
| JUST IN TIME (Agrupada) | DEFICIENTE | Recuento | 1 | 0 | 0 | 1 |
| | | % del total | 1,8% | 0,0% | 0,0% | 1,8% |
| | MODERADO | Recuento | 0 | 4 | 3 | 7 |
| | | % del total | 0,0% | 7,1% | 5,4% | 12,5% |
| | EFICIENTE | Recuento | 0 | 3 | 45 | 48 |
| | | % del total | 0,0% | 5,4% | 80,4% | 85,7% |
| Total | Recuento | 1 | 7 | 48 | 56 | |
| | % del total | 1,8% | 12,5% | 85,7% | 100,0% | |

Interpretación:

Del total de los encuestados se obtuvo como resultado, como se muestra en la tabla N° 26 que cuando Just in time es deficiente, la rentabilidad es baja, el 12.5% considera que se obtiene una rentabilidad media cuando Just in time se presenta moderado, es decir no se exploten todos los beneficios de esta metodología; por último, gran cantidad de los encuestados con el 85.7% manifestaron que la rentabilidad será alta, cuando Just in time sea aplicado de manera eficiente, esto quiere decir que se practique Just in time en todas las áreas involucradas tanto en el proceso productivo, desde la adquisición de mercaderías, hasta su salida con la venta efectiva.

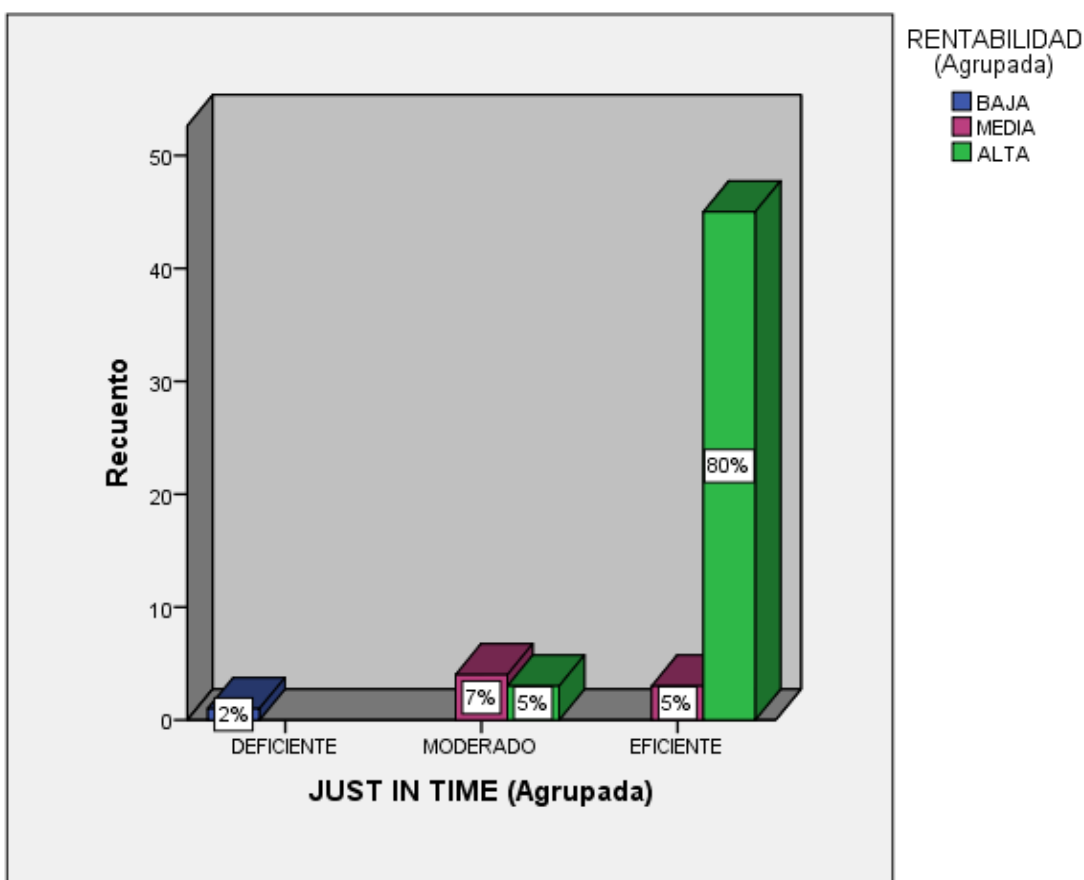
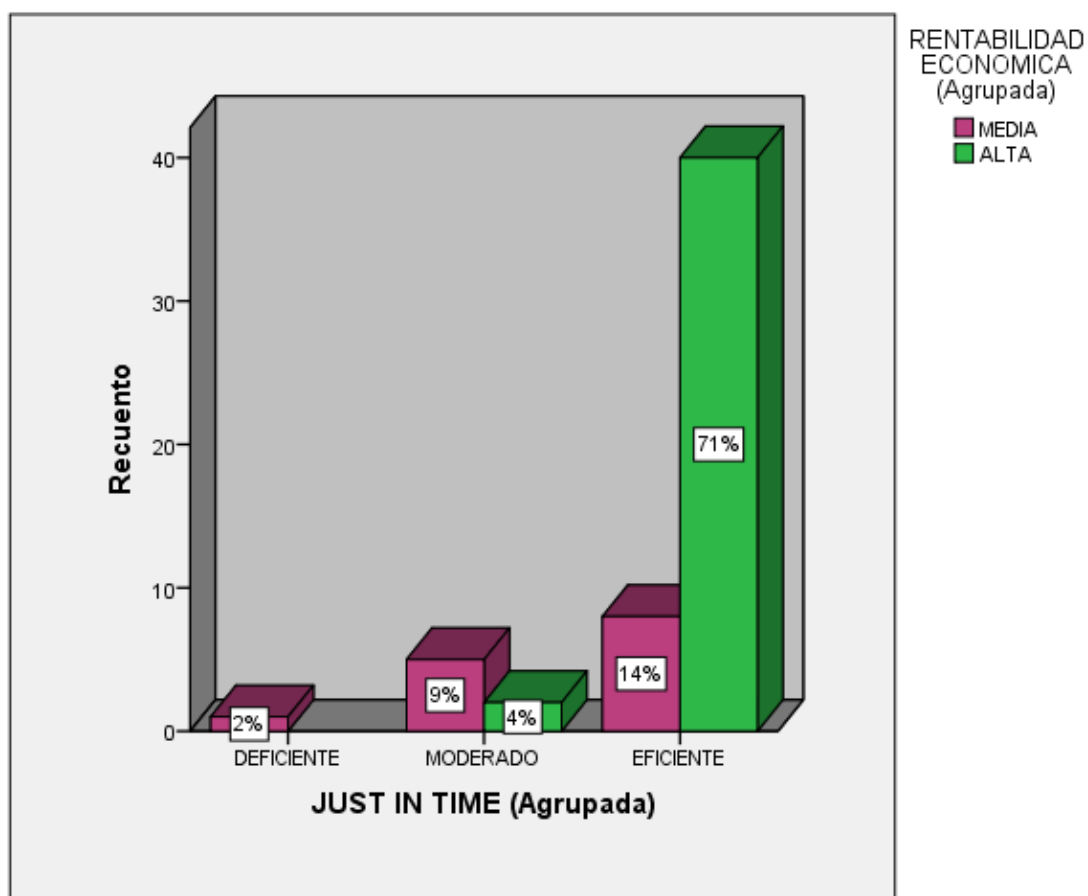


Tabla N° 27:

*Tabla cruzada JUST IN TIME * RENTABILIDAD ECONOMICA*

| | | RENTABILIDAD ECONOMICA (Agrupada) | | | |
|-------------------------|------------|-----------------------------------|-------|-------|--------|
| | | MEDIA | ALTA | Total | |
| JUST IN TIME (Agrupada) | DEFICIENTE | Recuento | 1 | 0 | 1 |
| | | % del total | 1,8% | 0,0% | 1,8% |
| | MODERADO | Recuento | 5 | 2 | 7 |
| | | % del total | 8,9% | 3,6% | 12,5% |
| | EFICIENTE | Recuento | 8 | 40 | 48 |
| | | % del total | 14,3% | 71,4% | 85,7% |
| Total | | Recuento | 14 | 42 | 56 |
| | | % del total | 25,0% | 75,0% | 100,0% |



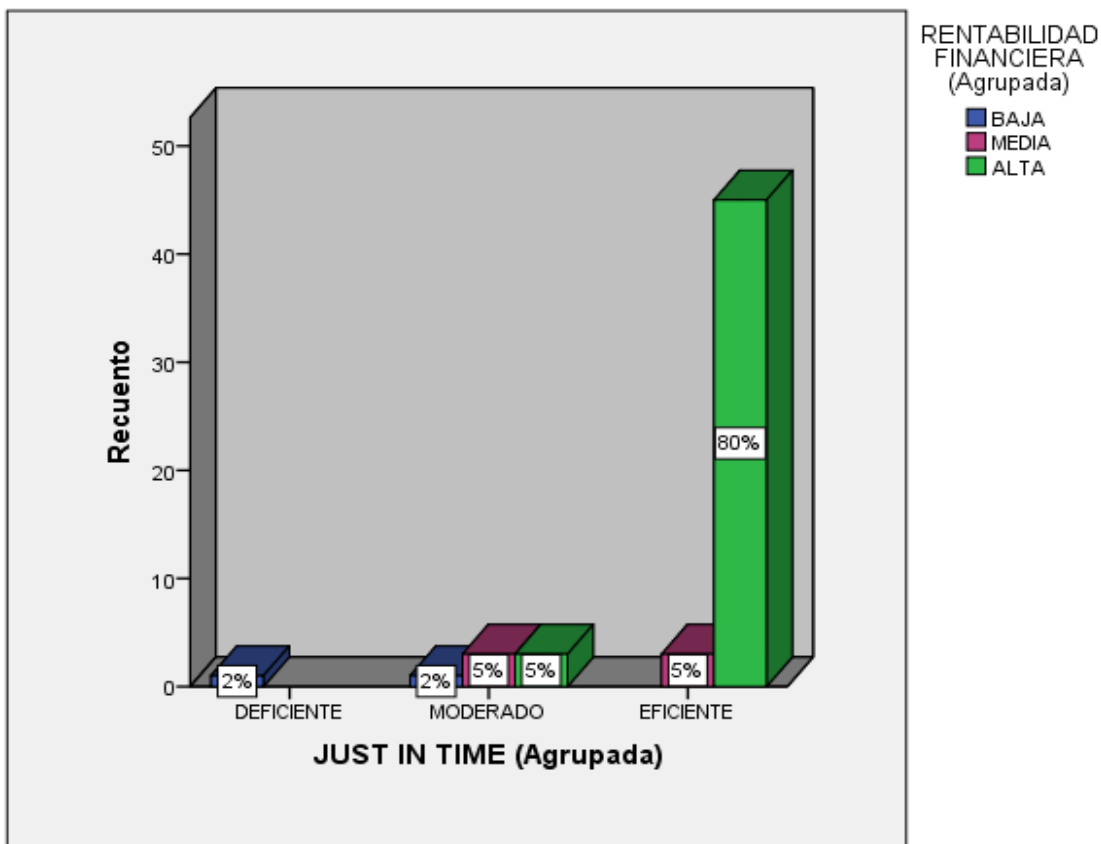
Interpretación:

Del total de las encuestas realizadas al personal de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017, nos permite confirmar la relación que existe entre las variables, ya que el 85.7% considera que la rentabilidad económica será alta cuando Just in time sea trabajado de manera eficiente; por otro lado el 8.9% de los encuestados menciona que la rentabilidad económica puede ser media porque el Just in time ha sido aplicado de manera moderado, es decir no ha involucrado todas sus áreas, mientras que el 3.6% nos dice que aun con el Just in time trabajado de forma moderada, la rentabilidad puede ser alta.

Tabla N° 28:

*Tabla cruzada JUST IN TIME * RENTABILIDAD FINANCIERA*

| | | RENTABILIDAD FINANCIERA (Agrupada) | | | | |
|-------------------------|-------------|------------------------------------|-------|-------|--------|-------|
| | | | BAJA | MEDIA | ALTA | Total |
| JUST IN TIME (Agrupada) | DEFICIENTE | Recuento | 1 | 0 | 0 | 1 |
| | | % del total | 1,8% | 0,0% | 0,0% | 1,8% |
| | MODERADO | Recuento | 1 | 3 | 3 | 7 |
| | | % del total | 1,8% | 5,4% | 5,4% | 12,5% |
| | EFICIENTE | Recuento | 0 | 3 | 45 | 48 |
| | | % del total | 0,0% | 5,4% | 80,4% | 85,7% |
| Total | Recuento | 2 | 6 | 48 | 56 | |
| | % del total | 3,6% | 10,7% | 85,7% | 100,0% | |



Interpretación:

De la encuesta aplicada a los trabajadores de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017 se obtuvo que el 80.4% considera que se genera mayor rentabilidad financiera cuando Just in time se trabaja de forma efectiva, es decir comprometiendo a todas las áreas, sin embargo, el 5.4% considera que, aunque Just in time fuese trabajado de manera efectiva, la rentabilidad se puede presentar media. Por otro lado, tenemos un 5.4% que coincide en que la rentabilidad financiera puede resultar media o baja cuando el Just in time es aplicado de forma moderada.

Prueba de Eta: Influencia

Tabla N° 29:

Resumen del modelo

| Modelo | R | R cuadrado | R cuadrado ajustado | Error estándar de la estimación |
|--------|-------------------|------------|---------------------|---------------------------------|
| 1 | ,686 ^a | ,471 | ,461 | ,306 |

a. Predictores: (Constante), JUSTINTIME (Agrupada)

Interpretación:

El R cuadrado indica la influencia en porcentaje de Just in time sobre la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo en el año 2017, en este caso es un 47%.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN

Discusión

De los resultados adquiridos en el presente trabajo de investigación, se puede implantar la siguiente discusión e interpretación.

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal determinar de qué manera la Just in time influye en la rentabilidad las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017.

Al realizar la prueba de validez de los instrumentos hemos utilizado como método el Alpha de Cronbach que nos arroja 0.827 y 0.764 como resultado para medir nuestra encuesta que ha sido el instrumento utilizado Just in time y rentabilidad, conformada por de 12 items y 8 items respectivamente, el resultado es de 95% confiabilidad, decimos que es un resultado óptimo del alpha de cronbach el valor que se aproxime más a 1 y que sus valores sean superiores a 0.7, ya que de ese modo garantizan la fiabilidad de dicha escala, en el caso de este estudio ambos valores son superiores a 0.7, por lo que nos permite decir que los instrumentos son los suficientemente confiables.

1. Según los resultados estadísticos obtenidos, el Just in time tiene influencia con la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017, debido a que en los resultados obtenidos de la hipótesis general se aplicó la prueba de Rho Spearman, la correlación entre Just in time y rentabilidad, el coeficiente es una correlación positiva considerable con 0,857, y sig. 0,00, donde se ha estimado un nivel de confiabilidad del 95% con un margen de error del 5%, ello nos permite rechazar la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por tanto, de los resultados de la prueba podemos mencionar que existe correlación entre Just in time y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017.

2. Para la hipótesis específica N° 01 los resultados obtenidos donde se aplicó la prueba de Rho Spearman, obtenemos el coeficiente de correlación 0,631 lo que nos confirma que existe correlación positiva media entre Just in time y su influencia en la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. Se considera un nivel de confiabilidad del 95% con un margen de error del 5%, lo cual nos ayuda a rechazar la hipótesis nula y que aceptemos la hipótesis alterna.
3. En la hipótesis específica N° 02 se aplicó la prueba de Rho Spearman, donde el valor de la correlación 0,815 siendo una correlación positiva considerable se y el sig 0,00; se concluye que existe correlación, el nivel de confiabilidad es del 95%, con un margen de error del 5% , esto conlleva a mencionar que se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, esta prueba nos permite afirmar que existe correlación entre Just in time y su influencia en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

Conclusiones

La información adquirida en el trabajo de investigación nos permite determinar las siguientes conclusiones:

1. Se determinó la relación que entre Just in time y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, en el año 2017 existe una relación. Teniendo en cuenta el examen estadístico, la correlación encontrada, se determina que hay una correlación positiva considerable, esto se debe a que Just in time se presenta eficiente para las empresas de este rubro, y hay un alto grado de importancia para que las compañías puedan tomar en cuenta este factor muy significativo para obtener el mayor margen de rentabilidad según las necesidades empresariales.
2. Se determinó que existe entre Just in time y la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, 2017 hay una relación. Al aplicar el examen estadístico la correlación fue de 0,631, siendo una correlación positiva media, entendido esto como un beneficio o ganancia que va a tener la empresa a través de una buena aplicación de la metodología Just in time. Fundamentándose a que la utilidad es la capacidad que tiene la empresa para solucionar problemas económicos.
3. Como conclusión final, se comprobó entre Just in time y la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017 existe una relación. Al aplicar el examen estadístico la correlación fue 0,815, siendo una correlación positiva considerable, entendemos esto como un beneficio o ganancia que va a tener la empresa a través de la adecuada implementación del Just in time. Fundamentándose en que la rentabilidad financiera se obtiene a consecuencia de realizar inversiones.

CAPÍTULO VI: RECOMENDACIONES

Recomendaciones

Como resultado del presente trabajo de investigación se aportan las siguientes recomendaciones:

1. Con respecto a Just in time, se sugiere a las empresas comercializadoras de pinturas, puedan implementar esta metodología, ya que es más fácil aplicarla en empresas pequeñas que recién están organizándose en procesos, para poder ordenarlos de manera adecuada hasta adaptarse al Just in time, esto permitirá mejorar las ventas de bienes y el servicio que se ofrece a los clientes, debe ser equilibrado, porque las ventas son el principal ingreso de las empresas y lo cual nos ayuda a mejorar y aumentar la rentabilidad, es necesario clasificar la rentabilidad de las empresas, ya que tanto la rentabilidad económica y la financiera son dos resultados diferentes y muestran realidades diferentes.
2. De acuerdo a los resultados, la rentabilidad económica, para estas empresas se muestra baja, por lo tanto, se hace la siguiente recomendación a las empresas comercializadoras de pinturas. La empresa debe realizar la verificación, para evaluar los resultados de la inversión de activos que se han destinado para la empresa, la gestión también mejora considerablemente, así como el trabajo eficiente de la administración de recursos: como son los activos ya que estos son la fuente de generación de ingresos.

3. Para la rentabilidad de la empresa, nuestra recomendación de acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta, es que este tipo de empresas manifiestan baja rentabilidad financiera, por ello se sugiere a las comercializadoras de pinturas del distrito de Carabaylo, poner en marcha la filosofía Just in time, para que puedan obtener mejores resultados, controlar mejor sus inventarios sin que esto afecte en exceso el costo. Asimismo, enfatizar la inversión realizada por los accionistas y el capital, observar si está obteniendo el regreso o retorno del dinero invertido.

CAPÍTULO VII: REFERENCIAS

Referencias bibliográficas

- Agreda, D. (2016). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013* (Tesis de Pregrado, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú). Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Amat, O. (2018). *Análisis integral de las empresas NE*. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=X4BZDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Anaya, J. (2016). *Organización de la producción industrial. Un enfoque de gestión operativa en fabrica*. Madrid, España: Esic Editorial.
- Atencia, J. (2014). *Justo a Tiempo (JIT)*. Madrid, España: Universidad de Barcelona.
- Betancourt, B. (2014). *Análisis Sectorial y Competitividad*. Colombia: ECOE Ediciones.
- Cabeza Haro, Lewis. C., & Rodríguez, R. (2015). *Impacto del Just in Time en los insumos de calzado, para mejorar la productividad de la cadena distribuidora de las empresas la nueva Piel SAC y Kevintop SAC de El Porvenir, 2014* (Tesis de Pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10761/Cabeza%20Haro%2c%20Lewis%20Christopher%20%20Rodriguez%20Palacios%2c%20Ruby%20%20parcial.pdf?sequence=1&isAllow>

- Carballosa, A., Guitart, L. & Baraza, X. (2014). *Dirección de operaciones: Decisiones tácticas y estratégicas*. Barcelona, España: Editorial UOC. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=PR_IDAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false
- Carranza, M. (2017). *Filosofía Justo a Tiempo (JIT) en la empresa Muebles Santa Anita* (Tesis de Pregrado). Universidad técnica de Cotopaxi, Latacunga, Ecuador. Recuperado de: <http://www.bibliotecasdelecuador.com/Record/oai:oai:repositorio.utc.edu.ec:27000:27000-3775>
- Castillejo, D. (2015). *Implementación del Just in Time para la mejora de la productividad en el área de corte manual en la línea de carteras en Renzo Costa S.A.C, Breña, 2015* (Tesis de Pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. (Acceso el 09 de setiembre de 2017).
- Castro, A. (2015). *Eliminación de almacén y reducción de costos en una empresa manufacturera*. Recuperado de : <https://books.google.com.pe/books?id=mrRJCgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Chase, J. (2015). *Administración y Producción de Operaciones*. (3.^a ed.). Colombia: McGraw.
- Corona, E., Bejarano, V. & Gonzales, J. (2015). *Análisis de los estados financieros individuales y consolidados*. (2.^a ed.). Madrid, España: Uned Editorial.
- Cortés, J. (2017). *Sistemas de gestión de calidad*. Málaga, España: ICB Editores.
- De Jaime, J. (2016). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid, España: Esic Editorial.

- Del Rio, C. & Del Río R. (2014). *Manual de costos, presupuestos y adquisiciones y abastecimientos*. México D.F., México: Cengage Learning Editores.
- Díez, I. (2014). *Cómo entender las finanzas de hoy: bienes, inmuebles, acciones, bonos y productos estructurados*. España: Antoni Bosch editor SA.
- Escribano, N. & Jiménez, R. (2017). *Análisis contable y financiero*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Fernández, P. (2016). *Valoración de empresas: Cómo medir y gestionar la creación de valor*. Barcelona, España: Ediciones Gestión.
- García, J. & Maldonado, A. (2016). *Just in Time: Elementos y Beneficios*. (2.^a ed.). Ciudad de Juárez, México: Springer.
- Haro, A. & Díaz, J. (2017). *Dirección financiera: Inversión*.
Recuperado de: https://books.google.com.pe/books/about/Direcci%C3%B3n_Financiera_Inversi%C3%B3n.html?id=hPwsDwAAQBAJ&redir_escy
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6.^a ed.). México D.F., México: Mc. Graw Hill Education.
- Iborra, M., Coscollar, A. & Dolz, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. (2.^a ed.). Madrid, España: Paraninfo.
- Manzano, J. (2014). *Logística de aprovisionamiento*. Madrid, España: Paraninfo.
- Martínez, A. (2014). *Gestión por procesos de negocio: Organización horizontal*.
Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=iLrxAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Másmela, R. (2014). *Como implementar Sistemas para la Gestión de Proyectos en Organizaciones, guiados por un Modelo de Mejora Continua*.

Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=9206BAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Medina, C. & Mauricci, G. (2014). *Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer en el periodo 2009 – 2013* (Tesis de Pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/325/1/MEDINA_CARLOS_FACTORES_RENTABILIDAD_NEGOCIO.pdf

Palomino, C. (2017). *Contabilidad fácil y analizado análisis a los estados financieros*. Lima, Perú: Calpa.

Pérez, E. (2017). *Curso de economía de la empresa. Introducción*.

Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=sml3DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Pérez, F. (2017). *Manual. Marketing y plan de negocio de la microempresa. Certificados de profesionalidad. Creación y gestión de microempresas*. Madrid, España: Editorial Cep.

Ríos, K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas courier Lima Metropolitana, 2012 – 2013* (Tesis de Pregrado, Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú). Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf

Rother, M. (2017). *Toyota Kata: El método que ayudo a miles de empresas a optimizar la gestión de sus negocios*. (3.^a ed.). Barcelona, España: Profit.

Sabino, C. (2015). *El proceso de investigación*. (6.^a ed.). Buenos Aires: Lumen.

Sabria, F. (2015). *La cadena de suministro*.

Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=5ZXHDQAAQB-AJ&dq=Sabria+cadena+suministro&hl=es&source=gbs_navlinks_s

Tamayo, M. (2014). *El proceso de la investigación científica*. (4.^a ed.). México: Editorial Limusa.

Toro, F. (2016). *Costos ABC y presupuestos, herramientas para la productividad*. (2.^a ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe.

CAPÍTULO VIII: ANEXOS

Anexo N° 1: **Matriz de consistencia.**

Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017

| PROBLEMAS GENERAL | OBJETIVOS GENERAL | HIPÓTESIS GENERAL | VARIABLES E INDICADORES | METODOLOGÍA |
|---|--|--|---|--|
| ¿De qué manera Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017? | Determinar de qué manera Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. | Just in time influye en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. | Variable independiente (x) Just in time Indicadores: <ul style="list-style-type: none"> - Cadena de suministro - Logística optimizada - Reducción de costos - Flujo rápido del trabajo - Calidad de procesos - Entregas oportunas - Satisfacción del cliente - Producto de calidad - Optimización de recursos - Rendimiento de los proveedores - Capacidad de innovación - Mapa de procesos | 1. Tipo de investigación: Investigación descriptiva correlacional causal. 2. Diseño de investigación: Diseño No experimental transversal. 3. Población: La población está conformada por 56 personas del área de logística, ventas y despacho de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. |
| PROBLEMAS ESPECÍFICOS | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | HIPÓTESIS ESPECÍFICOS | | |
| ¿De qué manera Just in time influye en rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017? | Determinar de qué manera Just in time influye en la rentabilidad económica las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. | Just in time influye en la rentabilidad económica de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. | | |
| ¿De qué manera Just in time influye en rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017? | Determinar de qué manera Just in time influye en la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. | Just in time influye la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017. | Variable Dependiente (y) Rentabilidad Indicadores: <ul style="list-style-type: none"> - Inversión - Utilidad de ventas - Eficacia de la gestión - Rendimiento de la inversión - Retorno obtenido - Capital invertido - Rendimiento percibido - Inversión de los accionistas | 4. Técnicas de recolección de datos: Encuesta realizada al personal de las empresas seleccionadas. 5. Instrumento: Cuestionario elaborado por el investigador. |

Anexo N° 2: Validación de los instrumentos por expertos



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Dr. Díaz Díaz, Donato

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de pregrado de la Universidad Cesar Vallejo de Lima norte.

El título nombre de mi tesis es: JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURAS EN EL DISTRITO DE CARABAYLLO EN EL AÑO 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Apellidos y nombre:
Oviedo Loayza, Brenda Fabiola

D.N.I: 46942156

| DIMENSION 5 | | Si | No | Si | No | Si | No |
|-------------|---|----|----|----|----|----|----|
| 5 | RENTABILIDAD FINANCIERA | | | | | | |
| A | Los accionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa. | X | | | | | |
| B | Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido. | X | | | | | |
| C | Just In time contribuye al resultado del rendimiento percibido. | X | | | | | |
| D | La inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos. | X | | | | | |

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dña. Dora Donats DNI: 08462350

Especialidad del validador: Contabilidad

13 de 06 del 2018



Firma del Experto Informante.

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

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



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Gonzales Matos, Marcelo

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de pregrado de la Universidad Cesar Vallejo de Lima norte.

El título nombre de mi tesis es: JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURAS EN EL DISTRITO DE CARABAYLLO EN EL AÑO 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Apellidos y nombre:
Oviedo Loayza, Brenda Fabiola

D.N.I: 46942156

| DIMENSION 5 | | Si | No | Si | No | Si | No |
|-------------|---|----|----|----|----|----|----|
| 5 | RENTABILIDAD FINANCIERA | | | | | | |
| A | Los accionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa. | X | | | | | |
| B | Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido. | X | | | | | |
| C | Just In time contribuye al resultado del rendimiento percibido. | X | | | | | |
| D | La inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos. | X | | | | | |


Observaciones (precisar si hay suficiencia): SUFICIENTE

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

Apellidos y nombres del juez validador: GUSTAVO MARCOS RAMIREZ DNI: 08711426

Especialidad del validador: JURISPRUDENCIA

..... de junio del 2018


Firma del Experto Informante.

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

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



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Dr. Padilla Vento, Patricia

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de pregrado de la Universidad Cesar Vallejo de Lima norte.

El título nombre de mi tesis es: JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURAS EN EL DISTRITO DE CARABAYLLO EN EL AÑO 2017 y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.

Firma

Apellidos y nombre:
Oviedo Loayza, Brenda Fabiola

D.N.I.: 46942156

| DIMENSION 5 | | Si | No | Si | No | Si | No |
|----------------------------------|---|----|----|----|----|----|----|
| 5 RENTABILIDAD FINANCIERA | | | | | | | |
| A | Los accionistas se enfocan en el retorno obtenido por el capital de la empresa. | X | | | | | |
| B | Just in time favorece la toma de decisiones sobre el capital invertido. | X | | | | | |
| C | Just in time contribuye al resultado del rendimiento percibido. | X | | | | | |
| D | La inversión de los accionistas se destina a nuevos proyectos. | X | | | | | |

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador: PADILLA GONZALEZ DNI: 05402744

Especialidad del validador: DIA EN CONTABILIDAD

..... 14 de 06 del 2008



Firma del Experto Informante.

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

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

Anexo N° 3: Base de datos

Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017.

| Nº | JUST IN TIME | | | | | | | | | | | | RENTABILIDAD | | | | | | | |
|----|-------------------|----|----|----|---------------|----|----|----|----------------------------|-----|-----|-----|------------------------|-----|-----|-----|-------------------------|-----|-----|-----|
| | ELIMINAR RESIDUOS | | | | CALIDAD TOTAL | | | | ADMINISTRACION DE RECURSOS | | | | RENTABILIDAD ECONOMICA | | | | RENTABILIDAD FINANCIERA | | | |
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | P9 | P10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | P17 | P18 | P19 | P20 |
| 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| 3 | 4 | 2 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 5 |
| 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 |
| 6 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 5 | 4 | 5 |
| 7 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 8 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 9 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 10 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 |
| 11 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 |
| 12 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 |
| 13 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| 14 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 |
| 15 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| 16 | 4 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 2 | 3 | 5 | 5 | 2 | 3 |
| 17 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 |
| 18 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 4 |
| 19 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 |
| 20 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 21 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 |
| 22 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 |
| 23 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 24 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 |
| 25 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 26 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 27 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 28 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 29 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 2 |
| 30 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 2 | 4 |
| 31 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 |
| 32 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 2 | 3 |
| 33 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 34 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 35 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| 36 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 37 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| 38 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 |
| 39 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 |
| 40 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 41 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 |
| 42 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 43 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 44 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| 45 | 3 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| 46 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 47 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 48 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 49 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 50 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| 51 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| 52 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 53 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 54 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| 55 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 |
| 56 | 3 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 |

Anexo N° 4: Constancia Turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
 Es seguro | https://e.turnitin.com/...
 feedback studio

JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURAS EN EL DISTRITO DE CARABAYLLO, AÑO 2017

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:
 OVIEDO LOAYZA, Brenda Fabiola

ASESOR:
 DR. CPC. GARCÍA CESPEDES, Ricardo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
 Sistema de organización contable

LIMA - PERÚ
 2018 - I

Resumen de coincidencias **27%**

| | | |
|----|------------------------------|-----|
| 1 | repositorio.unhcr.edu.pe | 3% |
| 2 | displayr.es | 2% |
| 3 | Entregado a Universidad | 2% |
| 4 | repositorio.uabach.edu.pe | 2% |
| 5 | repositorio.upae.edu.pe | 1% |
| 6 | www.scribd.com | 1% |
| 7 | dispace.uniru.edu.pe | 1% |
| 8 | repositorio.lucop.edu.pe | 1% |
| 9 | repositorio.unam.edu.pe | 1% |
| 10 | repositorio.un.edu.pe | 1% |
| 11 | repositorio.un.edu.pe | 1% |
| 12 | repositorio.universia.edu.pe | <1% |
| 13 | prezi.com | <1% |

Página 1 de 109 - Número de palabras: 15032
 Text-only Report High Resolution
 2:34 30/09/2018

Anexo N° 5: Acta de aprobación de originalidad

| | | |
|--|--|---|
| | ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS | Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1 |
|--|--|---|

Yo, Dr. Ricardo García céspedes, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales, y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Lima Norte, revisor de la tesis titulada "Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabayllo, año 2017", del estudiante Brenda Fabiola Oviedo Loayza, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Los Olivos 26 de Junio 2018.

.....
 ·Firma

Dr. Ricardo García Céspedes

DNI: 08394097

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

Anexo N° 6: Autorización de publicación de tesis.

| | | |
|--|--|---|
|  UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO | AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV | Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1 |
|--|--|---|

Yo Brenda Fabiola Oviedo Loayza, identificado con DNI N°46942156, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizo (x), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Just in time y su influencia en la rentabilidad de las empresas comercializadoras de pinturas en el distrito de Carabaylo, año 2017"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

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



FIRMA

DNI: 46942156

FECHA: 26 de Junio del 2018.

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



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

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

Oviedo Loayza Brenda Fabiola
D.N.I. : 46942156
Domicilio : ASOC LOS CLAVES N.º 22 - SAN FELIPE
Teléfono : Fijo : Móvil : 942632800
E-mail : BRENDA.BFOL@GMAIL.COM

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela : A.P. CONTABILIDAD
Carrera : CONTABILIDAD

Título : JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE
LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURAS EN EL
DISTRITO DE CARABAYLO, AÑO 2017

Tesis de Post Grado

Maestría

Grado :
Mención :

Doctorado

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Oviedo Loayza Brenda Fabiola

Título de la tesis:

JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE
LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE PINTURA EN EL DISTRITO DE
CARABAYLO, AÑO 2017

Año de publicación :

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

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 10.05.19



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

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

ESCUELA DE CIENCIAS EMPRESARIALES.

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

BRENDA FARIOLA QUIEDO LOAYZA.

INFORME TITULADO:

JUST IN TIME Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE
PINTURAS EN EL DISTRITO DE CARBAYILLO, AÑO 2017

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADU DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 13 DE JULIO 2019

NOTA O MENCIÓN: 16.



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACION