



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Locería y
Cristalería Calmet SAC, año 2016 - 2017”

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

AUTORA

Bach. CALMET LIZAMA, INGRID YOHANA

ASESOR

Mg. Zuazo Olaya, Norka Tatiana

LINEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

**PIURA – PERÚ
2018**



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

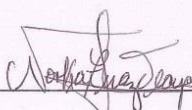
Código : F07-PP-PR-02.02
 Versión : 09
 Fecha : 23-03-2018
 Página : 1 de 1

El Jurado en cargo de evaluar la tesis presentada por doña **Ingrid Yohana Calmet Lizama** cuyo título es:

“Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Locería y Cristalería Calmet SAC, año 2016 - 2017”

Reunido en fecha, escucho la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 14 (catorce).

Piura, 13 de diciembre del 2018


 PRESIDENTE


 SECRETARIO


 VOCAL



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

DEDICATORIA

A MIS PADRES

Ana Lizama Y Guillermo Calmet

Grandes ejemplos de trabajo y lucha constante, quienes siempre me han apoyado incondicionalmente y han sembrado en mi el deseo de superación.

A MIS HIJOS

Anthony, Victor Y Jesús

Que con su amor, cariño y paciencia siempre serán mi mayor inspiración para ser mejor cada día.

A MIS HERMANOS

Renato y Mauricio

Mis hermanos menores, quiero ser su ejemplo y demostrarles que el camino no es fácil, pero todo en esta vida es posible cuando existen las ganas sumado al esfuerzo y constancia.

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a Dios por mantenerme con vida y salud, todo lo que soy se lo debo a él.

A mis padres Ana y Guillermo por su amor, su confianza y sobre todo su gran apoyo incondicional porque en todo momento me motivaron a seguir y nunca desistir, gracias también a mis hermanos que siempre me han brindado su cariño y ánimos.

A mis hijos Anthony, Víctor y Jesús que siempre serán mi fuerza y motivo para salir adelante.

A mi amado esposo que sin su gran apoyo incondicional y paciencia no hubiera sido posible la culminación de este proyecto, gracias por ser parte de mi vida.

A mi querida amiga Mariella por su motivación, palabras de aliento y apoyo incondicional.

A todas las personas que con su ayuda y motivación han contribuido en la ejecución de la presente investigación, en especial a la Dra. Maribel Espinoza y la Mg. Norka Zuazo, mis asesoras, gracias por su apoyo y exigencias en la culminación.

A todos los profesores que formaron parte de mi profesión y que me impartieron tanto sus conocimientos como sus consejos para mi formación profesional.

A todos mis compañeros y amigos que formaron parte de mi vida y me acompañaron a lo largo de mi carrera en esta casa de estudios.

La Autora

Declaración de Autenticidad

Yo Ingrid Yohana Calmet Lizama, identificada con DNI N° 43744838, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro bajo juramento que toda la información que se presenta en la tesis es real y veraz.

Igualmente se muestra que los autores tomados para esta investigación han sido citados y referenciados correctamente en la tesis.

En tal sentido con 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.

Piura, 13 de diciembre del 2018



Br. Ingrid Yohana Calmet Lizama

DNI. 43744838

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado, se presenta ante ustedes la tesis titulada: Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017; en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Agradezco desde ya la atención y la crítica que se sirvan dispensar al contenido de este trabajo de investigación, y expreso mi reconocimiento a todos mis maestros, por brindarme los conocimientos y la ayuda necesaria para su elaboración.

Piura, diciembre del 2018.

INDICE

Página del Jurado.....	2
Dedicatoria.....	3
Agradecimiento.....	4
Declaración de autenticidad.....	5
Presentación	6
Índice.....	7
Índice de tablas.....	9
Resumen.....	10
Abstract.....	11
I. Introducción.....	12
1.1. Realidad Problemática.....	12
1.2. Trabajos Previos.....	14
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	19
1.4. Formulación del problema.....	29
1.5. Justificación.....	30
1.6. Hipótesis.....	31
1.7. Objetivos.....	31
II. Métodos.....	33
2.1. Diseño.....	33
2.2. Variables.....	34
2.3. Población y muestra.....	36
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	36
2.5. Métodos de análisis de datos.....	38
2.6. Aspectos éticos.....	39
III. Resultados.....	40

3.1. Análisis documental.....	48
IV. Discusiones.....	53
V. Conclusiones.....	62
VI. Recomendaciones.....	63
VII. Referencias.....	64
Anexos.....	67
Anexo 1: Matriz de Consistencia Lógica.....	68
Anexo 2: Instrumento.....	70
Anexo 3: Confiabilidad del Instrumento.....	75
Anexo 4: Validación de Expertos.....	77
Anexo 5: Reporte de Turnitin.....	90
Anexo 6: Acta de Aprobación de originalidad de Tesis.....	91
Anexo 7: Autorización de Publicación de Tesis.....	92
Anexo 8: Autorización de la versión Final del Trabajo de Investigación.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Relación entre la dimensión Gestión de Aprovisionamiento y Rentabilidad	40
Tabla 2 Correlaciones: Dimensión Gestión de Aprovisionamiento - Rentabilidad	41
Tabla 3 Relación entre la dimensión Gestión de Almacenamiento y Rentabilidad	42
Tabla 4 Correlaciones: Dimensión Gestión de Almacenamiento - Rentabilidad...	42
Tabla 5 Relación entre la dimensión Gestión de Distribución y Rentabilidad.....	44
Tabla 6 Correlaciones: Dimensión Gestión de Distribución- Rentabilidad	44
Tabla 7 Relación entre la variable Control de Inventarios y Rentabilidad	46
Tabla 8 Correlaciones: Dimensión Control de inventarios - Rentabilidad.....	46
Tabla 9 Los Ratios Financieros	48

RESUMEN

El presente trabajo denominado “Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Locería y Cristalería Calmet S.A.C., año 2016 - 2017”, tiene como objetivo general establecer si el control de inventarios permite optimizar la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., año 2016 - 2017, para lo cual se describió los procesos de aprovisionamiento, almacenamiento y distribución de los inventarios. La investigación fue de tipo correlacional, con un diseño no experimental y longitudinal. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el análisis documental usando como instrumentos el cuestionario que fue realizado al gerente y personal que labora en la empresa y la guía de análisis documental que fue aplicada a los estados financieros de la empresa. La información que se obtuvo de la encuesta fue procesada a través del programa estadístico SPSS V. 22, para luego ser representadas a través de tablas, cuadros y gráficos. La investigación concluye que se debe llevar una adecuada gestión de control de inventarios, planificando compras, manejando stocks reales para la venta, conocer costos de tal manera que la empresa pueda cumplir con las expectativas de sus clientes y no ver afectada su rentabilidad.

Palabras claves: Control de inventarios, Rentabilidad, Finanzas.

ABSTRACT

The present work called "Control of inventories to optimize the profitability of the company Locería y Cristalería Calmet S.A.C., year 2016 - 2017", its general objective is to establish if the control of inventories allows to optimize the profitability of the company "Locería y Cristalería Calmet" S.A.C., 2016 - 2017, for which the processes of provisioning, storage and distribution of inventories were described. The investigation was of correlational type, with a non-experimental and longitudinal design. The technique of data collection was the survey and the documentary analysis using as instruments the questionnaire that was made to the manager and personnel that works in the company and the document analysis guide that was applied to the company's financial statements. The information obtained from the survey was processed through the statistical program SPSS V. 22, to be represented by tables, charts and graphs. The research concludes that proper inventory control management must be carried out, planning purchases, handling real stocks for sale, knowing costs in such a way that the company can meet the expectations of its customers and not affect its profitability.

Key words: Inventory control, Profitability, Finance.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

El control de inventarios es un factor muy importante en las compañías, sin embargo hoy en día muchas empresas no lo toman en cuenta debido a que su más grande prioridad es vender y crecer, dejando de lado el control de sus inventarios considerándolo como un tema muy tedioso; el hecho de no tener un control de inventarios no solo origina una desatención de una venta sino también causa disconformidad por parte de los clientes, pérdidas, bajos ingresos económicos y sobre todo un fuerte impacto en la rentabilidad de la empresa. (Actualidad Empresarial, 2017)

Según (Jimenez, 2008) la base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios, es por ello de suma importancia el manejo de inventarios por parte de las empresas, este manejo contable permitirá mantener el control oportuno, así como también obtener al final del período contable un estado confiable sobre la situación económica de la empresa que se verá reflejada en los estados financieros. Los inventarios son el equilibrio que debe tener toda empresa para poder satisfacer el despacho de una venta, del mismo modo la falta de un control de inventarios puede causar problemas como el quiebre de la misma.

Según Espinoza (2011):

“el control de inventarios es un instrumento fundamental en la administración moderna, ya que permite a las empresas conocer las cantidades existentes de productos adecuados para la venta en un lugar y tiempo determinado”.

Administrar eficientemente los inventarios forma parte de la misión que debe llevar toda empresa, estableciendo una régimen de control y verificación periódica de su stock de inventarios; así mismo cabe resaltar que los inventarios representan una base fundamental en la toma de decisiones

dentro de cualquier organización, teniendo en cuenta la atención personalizada al cliente evitando inconvenientes y demoras, además de ello adquiriendo mercaderías a precios relativamente bajos y de buena calidad.

Según Zamora (2008) la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria ya que mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de inversiones, siendo la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos; la rentabilidad también es entendida como un elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen los medios materiales, humanos y financieros con el propósito de obtener los resultados esperados. Una empresa será rentable en la medida que sus inversiones generen utilidades como producto de sus ventas.

La empresa Locería y Cristalería Calmet S.A.C., es una empresa comercial dedicada a la compra y venta de productos de menaje de reconocidas marcas del mercado como Record, Tramontina, Facusa, Imaco, Oster entre otras; dicha empresa está ubicada en el Mercado Central de la provincia de Piura, departamento de Piura. Esta empresa ha logrado ganar un buen posicionamiento en el mercado debido a sus precios, a la variedad de sus productos, a la calidad no solo de sus productos sino también de su servicio de atención a sus clientes logrando convertirse en una empresa sólida y rentable por su volumen de ventas a lo largo de los treinta años que tiene en el mercado; sin embargo tiene una debilidad, la empresa no cuenta con un sistema que contabilice su stock de inventarios, lo que origina que no tenga el stock necesario para cubrir las ventas y como consecuencia además de perder la fidelización de sus clientes también deja de obtener ingresos, por ejemplo, en algunas ocasiones la empresa no cuenta con la cantidad del producto que el cliente desea llevar, por consiguiente no se efectúa la venta causando un malestar en el cliente y el gerente de la empresa.

El motivo de esta investigación es plantear una propuesta de control de inventarios con el propósito de maximizar las utilidades de la empresa para lo cual es necesario investigar y determinar la causa raíz de los problemas que se presentan en la empresa, así mismo establecer un sistema que nos permita tener un buen control de los inventarios ya que estos representan un porcentaje relevante en el balance general con la finalidad que la empresa se mantenga en el tiempo y optimice su rentabilidad.

1.2 Trabajos previos

Para la elaboración de la presente investigación he tomado como antecedentes tesis realizadas anteriormente, relacionados a las variables de estudio.

Como antecedentes internacionales se consideró la investigación de Mendiola & Campoverde (2012) en su tesis titulada *“Implementación de un sistema de control de inventario para el almacén Credicomercio Naranjito”*, presentada en la “Universidad Estatal de Milagro” - Ecuador. La tesis expone la propuesta de la implementación de un sistema para el control de inventario, basada en la mejora del proceso y control de las mercaderías destinadas para la venta, el mismo que tiene como objetivo general proponer un sistema automatizado de control de inventario para el almacén ; concluye que al no implementar un sistema de control de los Inventarios en el Almacén Credicomercio Naranjito daría como resultado un proceso lento y confuso, que no permite la optimización de los recursos que son parte fundamental del proceso, para poder solucionar todos estos efectos negativos dentro de este proceso es necesario implementar un sistema de control de inventario acorde con las exigencias que requiere el almacén, contribuyendo a un mejor desarrollo, logrando la optimización de los recursos que utiliza la empresa.

García & Mendieta (2013) en su tesis titulada *“Implementación de control de inventario para mejorar la rentabilidad financiera en el almacén*

Pinturas Mendieta, período 2013”, presentada en la “Universidad Estatal de Milagro”- Ecuador. Esta investigación tuvo como objetivo la implementación de un control de inventarios para mejorar la rentabilidad financiera del almacén ya que este no poseía un adecuado control de inventario por lo cual generaba muchos problemas a nivel de stock ocasionando pérdidas en las ventas, asimismo en la toma de pedidos se solicitaba lo innecesario, dando como resultado una insatisfacción en sus clientes ocasionando que busquen la competencia. Para realizar el diagnóstico se realizó una encuesta y entrevista al personal que laboraba en la empresa, a los proveedores y clientes para luego procesar los datos a través del Microsoft Office-Excel 2010, concluyendo que la empresa carecía de un control de inventarios, el personal no estaba capacitado y su almacén no tenía orden; es por ello que para su mejoramiento se propuso decodificar la mercadería por marcas, colores y medidas, que las pinturas se ubiquen en orden según la codificación, ingresando las compras y ventas diarias del almacén, que exista un registro del stock disponible para cuando el cliente requiera un producto sea atendido a la brevedad posible y así atender los pedidos de la manera más eficiente evitando pérdidas y deterioro de la mercadería.

Santacruz y Aguirre (2014) en la tesis titulada “Diseño de un sistema de controles de inventarios de la Microempresa Aluminio y Vidrios Xavier”, presentada en la “Universidad Estatal de Milagro” - Ecuador. Esta investigación tuvo como objetivo ofrecer controles adecuados y sistemáticos para los inventarios que tiene la microempresa, para así mejorar los procesos mediante un sistema de control de inventario que permita tener actualizado los ingresos y salidas de existencias. También se han diseñado políticas de inventarios que ayuden a los responsables al manejo de mercadería y la manera de como tener actualizado su existencia mediante indicadores logísticos de inventarios. Por esta razón se aplicó una encuesta al personal y entrevista al propietario comprobando así que había varias falencias por la falta de políticas de inventarios que ayuden a tener actualizado lo que existe en stock. Se recomendó a la empresa la aplicación del diseño del proyecto.

Dentro de los antecedentes nacionales se consideró a Ramírez (2016) en su tesis titulada *“El control de inventarios en el área de logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electrotiendas del Perú SAC”*, presentada en la “Universidad Nacional de Trujillo” - Perú. El presente trabajo tuvo como objetivo determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa. Para su desarrollo se aplicó el método descriptivo analítico, el cual permitió conocer la situación de la empresa, asimismo el uso de técnicas, tales como el análisis documental, entrevistas, encuestas, etc., también se utilizaron instrumentos de correlación de datos con documentos internos y estados financieros de la empresa. Al finalizar con la investigación se pudo concluir que la empresa no estaba realizando un adecuado control de inventarios, realizando así una propuesta para mejorar los procedimientos de control que se venían realizando, los cuales contribuirían para tener mejores resultados para la empresa Electrotiendas del Perú SAC, en relación a sus índices de rentabilidad.

Arévalo y Morí (2014) en su tesis titulada *“Control de inventarios y su incidencia en la Rentabilidad en la empresa supermercados La Inmaculada S.A.C., período 2014”*, presentada en la “Universidad Nacional San Martín”- Tarapoto - Perú. Esta investigación tuvo como objetivo determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa. El diseño de la investigación es no experimental, ya que no existe la aplicación de fórmulas estadísticas, puesto que es un estudio que se realiza sin la manipulación deliberada de las variables. Los resultados obtenidos en la investigación se lograron a través de técnicas cualitativas y de trabajo de campo que han permitido establecer un análisis sobre la realidad de la empresa. Así mismo se llegó a comprobar que en Supermercados la Inmaculada SAC existe un buen control de inventarios, mercadería suficiente y necesaria a la disposición del cliente; ello se refleja en los Estados Financieros. Se ha logrado contrastar y verificar la hipótesis planteada, concluyendo que el buen control de inventarios incide favorablemente en la rentabilidad y mejora los niveles de existencia de mercadería disponible para la venta de la empresa. Se concluyó también que la aplicación de un adecuado

control de inventarios ayuda a mantener un stock considerable con un nivel de rotación favorable, contribuyendo con ello a la plena satisfacción de los clientes y obtener mayor rentabilidad para la empresa.

Albujar y Huamán (2014) en la tesis titulada *“Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa Agro Macathon S.A.C.”*, presentada en la “Universidad Autónoma del Perú” - Lima. El objetivo de la investigación fue diseñar estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa. Fue un tipo de investigación descriptiva y se aplicó la técnica encuesta, entrevista y análisis documental, en el caso de la encuesta fue aplicada a los trabajadores de la empresa para posteriormente ser procesada en el programa Excel donde a través de los gráficos y cuadros estadísticos se pudo determinar que la empresa no cuenta con un control adecuado para sus inventarios afectando su rentabilidad.

A nivel local se consideró la investigación de Castillo (2016) en su tesis titulada *“Propuesta de un sistema de control de inventarios para mantener un nivel óptimo en la distribuidora Santa Patricia S.R.L.”*, presentada en la “Universidad César Vallejo”- Piura. La investigación tuvo como objetivo proponer un sistema de control de inventarios para lograr mantener un nivel óptimo de rentabilidad en la distribuidora. Para ello se hizo un diagnóstico de los diferentes componentes de los inventarios. La investigación fue de tipo descriptiva, se aplicó la técnica análisis documental y entrevista; el instrumento que se utilizó fue la guía de análisis documentario y ficha de entrevista, con el cual se recolectó la información que fue procesada estadísticamente y permitió tener los resultados que mediante un análisis se logró concluir que la empresa necesita un sistema de control de inventarios el cual le permitirá al empresario dar solución a sus inconvenientes en el manejo de sus inventarios.

Campos (2015) en su tesis titulada *“Análisis del sistema contable de ferretería Sullana E.I.R.L. y diseño de un sistema de control de inventarios”*, presentada en la “Universidad Nacional de Piura”- Piura. Señala que la

contabilidad comercial es aquella que utilizan las empresas comerciales, por lo tanto, se encarga de registrar y controlar todas las actividades que giran alrededor de la compra y venta de mercadería y es implementada para proporcionar información real, confiable, ordenada ya que un sistema contable bien definido proporciona seguridad, de tal forma que dicha empresa debe contar para la toma de decisiones que el resultado sea eficaz y eficiente. Esta investigación tuvo como objetivo determinar las falencias en el control de inventarios. Después de haber realizado las encuestas a los trabajadores de la empresa y entrevista al propietario y haber procesado los datos estadísticamente se pudo detectar que la empresa no contaba con la suficiente información de requisiciones de mercadería, el procedimiento de las compras no era correcto, la falta de control de inventarios, desinformación de mercadería existente, deficiencia en los registros contables, así como en la presentación de los estados financieros produciendo un desorden contable. Es por ello que se presenta un diseño de control de inventarios.

Chira (2013) en su tesis titulada *“Propuesta de implementación de un sistema de control aplicado al área de almacén de una empresa dedicada a la compra y venta de materiales de construcción, acabados ubicada en la ciudad de Piura”*, presentada en la “Universidad Nacional de Piura”. Esta investigación tuvo como objetivo proponer un sistema de control en el área de almacén de la empresa. Luego de aplicar la entrevista a los trabajadores de la empresa y procesar la información se pudo diagnosticar que los trabajadores realizaban duplicidad de tareas ya que no tenían claro cuál era su función, desinformación de mercadería existente, también se observó que de 28 trabajadores 11 de ellos tenían el grado de instrucción secundaria completa y no contaban con capacitación. Concluyendo que el 100% de trabajadores estuvo totalmente de acuerdo y consideró de suma importancia la propuesta de que la empresa tenga un sistema de control en el área del almacén, lo que permitiría una adecuada administración, disminuyendo debilidades, aumentando fortalezas, aprovechando oportunidades y desechando amenazas para la empresa.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Se han tomado en cuenta a autores de los cuales he considerado algunas de sus ideas en el marco teórico para sustentar el desarrollo de esta investigación.

En relación a la teoría de control de inventarios, según Sérvulo (2002):

“la función de control consiste en la medida y reparación del rendimiento de los componentes de la empresa, con el fin de asegurar que se alcancen los objetivos proyectados”.

Para Daft (2004) el control implica vigilar las actividades de los empleados, los directivos deben comprobar si la empresa está trabajando para cumplir las metas, asimismo deben tomar las acciones correctivas necesarias. El empowerment (delegar el poder o facultar) y dar confianza a los empleados han hecho que actualmente muchas empresas se preocupen más por capacitar a sus empleados para que se vigilen y se corrijan ellos mismos.

De acuerdo a Zeta (2012):

“los inventarios son un componente importante en los estados financieros de toda empresa. El inventario como existencia está representado por las mercaderías disponibles o para la elaboración, para sus ventas cotidianas”.

Para Guajardo (1996) inventarios son los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción de productos para su posterior venta, como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilizan en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de las operaciones. (p. 419)

Según Sierra, Guzmán & García (2015) cuando se habla de inventarios, se trata de objetos, personas, cosas o servicios que componen los haberes o existencias de una organización y cuando se habla de control estamos indicando el dominio que se tiene sobre algo. Es decir, que de acuerdo al control que tengamos sobre ese algo podemos darle la dirección, desarrollo, repliegue, asignación y el esfuerzo que la situación a controlar requiera, para no perder dicho control. Aplicando el primer vocablo sobre el segundo, obtenemos: control de inventarios, que es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias que pertenecen a una organización. En la vida cotidiana el control de inventarios no es tan fácil como su definición.

Uno de los principios básicos del control de almacenes según Anaya (2007) es garantizar que exista concordancia entre las existencias físicas de productos en almacén y los propios registros en el sistema informático o administrativo correspondiente. El jefe del almacén es la persona responsable de las mercaderías, por lo tanto, es quien debe proteger y avalar la integridad, seguridad y correcta disposición de las mismas. Las diferencias son inevitables y estas se deben a múltiples causas, que pueden ser ocasionadas desde el simple robo del producto hasta los errores más complicados de explicar. Por esta razón es necesario realizar periódicamente recuentos físicos de los productos y comparar con los registros de stocks. (p. 230, 231)

Respecto a la Gestión de aprovisionamiento según Anaya (2007) comprar y aprovisionar son dos términos empleados con frecuencia para describir funciones empresariales similares, aprovisionar es una función que consiste en poner a disposición de la empresa todos los productos, bienes y servicios del exterior que le son necesarios para su funcionamiento. (p. 341)

Asimismo, Escudero (2007) considera que la gestión de aprovisionamiento es una serie de operaciones que realiza la empresa para abastecerse de las herramientas necesarias para realizar las actividades de fabricación o comercialización de sus productos. Una buena política de aprovisionamiento favorece los objetivos generales de la empresa a través

de una buena gestión del stock en las mejores condiciones de abastecimiento y calidad. (p. 6)

Mientras que la gestión de compras se encarga de recibir las solicitudes de los materiales necesarios, se debe buscar a los proveedores y mantener con ellos relaciones eficientes, analizar tendencias del mercado en cuanto a precios, moda, exclusividades; hacer un seguimiento de los pedidos y las tareas necesarias que permitan que los productos solicitados lleguen a la empresa en el menor tiempo posible.

Según Escudero (2007):

“la planificación de compras es el hecho de realizar una programación anticipada a cerca de las necesidades de una empresa ya sea de bienes o servicios para conocer las cuentas de abastecimiento”. (p. 21)

De acuerdo a Escudero (2007) la gestión de stock tiene como objetivo dar a conocer a la empresa con exactitud el volumen de sus ventas de cada producto durante un período determinado, con el fin de comprar al proveedor los productos necesarios. Cuando se tiene un número exacto de las necesidades solo tenemos que almacenar la cantidad que se estima vender. (p. 161)

Según Espinal, Montoya & Arenas (2010) los sistemas de información son un aporte en la administración del flujo del producto dentro del proceso de almacenamiento a través de la recepción, el almacenamiento, la administración de inventarios, el procesamiento de órdenes y cobros, y la preparación de los pedidos.

En cuanto a la gestión de almacenamiento, según Anaya (2007) en los almacenes existen tres fases fundamentales: como primera fase tenemos la planificación estratégica que es la que permite comparar los recursos disponibles con los recursos necesarios en el largo plazo como la compra de nuevas estanterías y la adquisición de nuevos almacenes, luego tenemos

como segunda fase la planificación táctica que tiene la finalidad de colocar los recursos necesarios a medio o corto plazo (4 a 18 meses), en esta etapa se materializa la adquisición o renovación de equipos de mantenimiento y almacenaje, como también la contratación o reducción de personal de la empresa, etc.; y como última fase tenemos la planificación operacional que consiste en atender la tarea diaria, de acuerdo con la carga de trabajo prevista y los standards de ejecución existentes como horas extras, dobles turnos de trabajo, con la finalidad de cumplir con los plazos y servicios que la demanda requiere.

De acuerdo a Forteza & Espinoza (2008):

“la tarea del registro normalmente la asume la persona encargada del almacén, es más factible que solo sea una persona quien sea la responsable de ingresar, organizar, controlar y retirar la mercadería que se encuentra en el almacén”.

Se deben considerar ciertas reglas en el registro y control de mercadería como la documentación autorizada, el personal de almacén debe tener funciones especializadas, llevar un registro de entradas y salidas, así mismo es importante tomar en cuenta que el recuento periódico de los inventarios los haga un personal ajeno al almacén.

Según García (2008) la valuación de inventarios es el proceso en que se valoran los inventarios en términos monetarios al momento de su salida del almacén, tenemos algunos métodos:

- Primeras entradas primeras salidas (PEPS), las mercaderías que se adquirieron primero serán las primeras en utilizarse para la venta o para la producción, es decir los primeros artículos en entrar al almacén serán los primeros en ser vendidos (costo de ventas) o consumidos (costo de producción). (p.72)

- Últimas entradas primeras salidas (UEPS), las mercaderías que se adquirieron últimas serán las primeras en utilizarse para la venta o producción, es decir los últimos artículos que entraron al almacén son los primeros en venderse o consumirse. En este método no debe costearse un material a un precio diferente sino hasta que la partida más reciente de artículos se haya agotado y así sucesivamente. (p.72)
- Costo Promedio, es el método más utilizado por las empresas y consiste en calcular el costo promedio unitario de los artículos, que se obtiene dividiendo el valor total entre el total de unidades; las salidas de mercaderías del almacén se valúan a este costo hasta que se realice una nueva compra. (p. 71)

En relación a la Rotación de inventarios, este ratio es importante al momento de monitorear las operaciones internas de la empresa, así mismo proporciona información útil para un plan financiero. Establecer la rotación de inventarios nos permite conocer si la empresa tiene exceso o escasez de mercaderías; si tiene exceso de mercaderías está pagando intereses en capital de trabajo y por el inventario, y si la empresa tiene escasez de mercaderías puede llegar al agotamiento de las mismas, lo que puede causar una mala imagen a la empresa y como consecuencia tendrá pérdidas en sus ventas. (Actualidad Empresarial 2008)

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Asimismo, se puede mostrar que el indicador del período promedio de inventarios nos permite conocer el número de días en que las existencias salen del almacén por la venta de los productos. (Actualidad Empresarial, 2008)

$$\text{Período Promedio de los inventarios} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

En relación a la Gestión de distribución, según Izard (2010):

“tiene la misión de romper las barreras de espacio - tiempo, haciendo posible que el producto llegue al alcance del consumidor. (contacto entre productores y consumidores)”.

Según Orlando (1997) la enorme complejidad que presentan los mercados actualmente obligan a optar por la forma de comercialización de cada producto de manera concienzuda y los caminos que se debe seguir hasta llegar al consumidor. Debido a la competencia que hoy en día afrontan las empresas, la creación de canales de distribución propios, o el uso de los habituales más adecuados al producto que se desea vender, es hoy una decisión clave de cada empresa.

De acuerdo a Orlando (1997) podríamos definir a la distribución como: *“todas aquellas decisiones y gestiones que desarrolla necesariamente una empresa para lograr la transferencia de los productos desde su lugar de origen hasta su lugar de uso final”.*

De acuerdo a Miquel (2008) el canal de distribución está establecido por la trayectoria que debe seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo final, y, además, por el conjunto de personas o entidades que hacen posible la realización de las actividades correspondientes en dicha trayectoria. (p. 57)

En cuanto a la importancia de la Distribución según Orlando (1997) la necesidad de colocar el producto al alcance del consumidor final afecta a todos los productores de bienes que participen en mercados desarrollados o principiantes. Los consumidores no se preocupan en lo absoluto por este tema, en realidad hacen bien en no preocuparse, de modo que éste no es su problema, son los productores quienes deben resolverlo. (p. 36)

La distribución de un producto es un proceso adicional a su

fabricación que agrega un valor fundamental al mismo y donde los errores generan altísimos costos de oportunidad (pérdida de ventas), financieros (inmovilización de stocks en tránsito y depósitos) y de operación (reflujos, obsolescencia de mercadería y movimientos inoportunos). La distribución debe ser oportuna, pero para poder controlarla se debe conocer que es lo que hay que controlar. (Orlando 1997,37)

De acuerdo a Álvarez (2003) los costos de distribución son el conjunto de gastos relacionados con la difusión, promoción, entrega y cobranza de los productos terminados vendidos, es decir son las inversiones necesarias para poder vender un producto.

Según Zarco & Ruiz (2006) hoy en día las TIC se están utilizando en la distribución comercial, gracias a la difusión de estas tecnologías se pueden realizar desde la toma de información del mercado, el aprovisionamiento, el almacenamiento, hasta los pagos y el servicio postventa. Las TIC permiten que exista una mayor información en términos más precisos y exactos, lo que hace posible que las empresas ofrezcan productos y servicios que se ajusten a las características de los clientes.

En cuanto a la variable Rentabilidad, según Zamora (2011) es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y manejo de inversiones, su condición y precisión es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad según Pascual (2009) es la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó. Las empresas tienen como fin principal obtener el mayor beneficio posible; dado que, si no hay beneficio no se podrá cumplir cualquier otro objetivo en el largo plazo. Por lo tanto, los

accionistas, empleados, clientes, proveedores y cualquier otro participante en el riesgo no verán cubiertos sus intereses si no hay beneficios.

Lizcano (2005) expresa que la rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que comprende varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

De acuerdo a Barrero (2012) la rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas, por ende, es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas actuales y el más utilizado en el mundo de los negocios, pero a pesar de su importante relevancia en la sustentabilidad de cualquier proyecto, es uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan diariamente.

Además, podemos añadir que la rentabilidad es muy importante en la vida de las empresas, ya que les permite conocer su situación desde el punto de vista financiero y a partir de ello determinar el margen de utilidad que se va formando en relación a las actividades económicas que se realizan. Asimismo, menciona que una rentabilidad negativa indica el riesgo que está corriendo la empresa, permite conocer el riesgo de continuar con la empresa, las posibilidades que tiene la empresa para tomar una decisión y el procedimiento que debe seguir para lograr invertir una situación adversa para la empresa. (Pascual, 2009)

La importancia de la rentabilidad está considerada como un factor esencial que permite la sobrevivencia de las empresas en el largo plazo, teniendo como uno de los principales beneficios la mayor cantidad de empleos y reducir el nivel de endeudamiento. (González, Correa & Acosta, 2002)

De acuerdo a Quito (2001) un ratio es una razón, es decir, es la

relación que hay entre dos números, resultado de relacionar dos cuentas del Balance o del Estado de ganancias y pérdidas. Asimismo, proveen información que permite tomar decisiones acertadas a quienes estén interesados en la empresa, ya sean los propietarios, accionistas, bancos, asesores, capacitadores, el gobierno, etc.

Los índices de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y rentabilidad financiera).

➤ **Rentabilidad Económica:**

Mide el rendimiento sobre los Activos de la empresa, es llamada también como ROA y es sensible a todas las variaciones en la actividad de la empresa. (Actualidad Empresarial, 2015)

Rentabilidad sobre la Inversión (ROA)

Mide la eficiencia con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo}}$$

➤ **Rentabilidad Financiera:**

Es la rentabilidad sobre el capital invertido, es más conocido como ROE. (Actualidad Empresarial, 2015)

Rentabilidad Patrimonial (ROE)

Para los accionistas es el indicador más importante, pues revela cómo será retribuido su aporte de capital.

Utilidad Neta Patrimonio

En relación con lo que se ha mencionado, se puede decir que la rentabilidad es el resultado de las políticas y decisiones que tiene la empresa, pero las razones de rentabilidad muestran los efectos que hay en la liquidez, la administración de los activos y administración de deudas sobre los resultados de la empresa.

Según Galán (2017) para analizar la rentabilidad de un producto o servicio se debe diferenciar entre costos fijos y variables, por otro lado, se debe dividir los costos fijos en directos e indirectos, asimismo, se debe calcular el margen de contribución variable que será el resultado de la diferencia entre el precio de venta y los costos variables, cabe resaltar que el margen de contribución debe cubrir los costos fijos y la ganancia prevista por la venta del producto.

El análisis de la rentabilidad de un producto o servicio se explica de la siguiente manera: si el margen de contribución del producto es positivo, permite absorber el costo fijo y generar un margen para la utilidad esperada, es decir, cuanto mayor sea el margen de contribución, mayor será la utilidad de ese producto. Cuando el margen de contribución del producto es igual al costo fijo, no deja margen para la ganancia por lo que se considera que la empresa está en el Punto de equilibrio (no gana, ni pierde desde el punto de vista económico). Si el margen de contribución no alcanza para cubrir los costos fijos, la empresa debe tomar medidas a medio plazo para mejorar la rentabilidad como por ejemplo aumentar sus ventas o aumentar el precio de sus productos, etc. Finalmente, cuando el margen de contribución es negativo, es decir, los costos variables son mayores al precio de venta, necesariamente la empresa debe descartar ese producto. (Conexión Esan, 2017)

Según Guiu (2011) el análisis de rentabilidad se mide a través de la

relación que hay entre el precio de venta de un producto y su precio de fabricación o precio de compra incluyendo los costos de distribución, los costes de personal, los costes de alquiler y/o mantenimiento de un local comercial si existiera, etc. Luego, se divide el precio de venta por el precio de fabricación o compra y se obtiene un resultado que, si es superior a 1, los ingresos están siendo superiores a los gastos originados por la comercialización del producto, por lo tanto, su rentabilidad es positiva, entonces cuanto mayor sea el número; mayor será la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, si el resultado de la división es 1,5; estaremos hablando de un 50% de rentabilidad y si es 2, estaremos hablando de un 100% de rentabilidad para la empresa. En el caso opuesto, en el que el resultado sea inferior a 1, la empresa estará perdiendo dinero con el producto ya que no cubre los costos generados por el mismo.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Pregunta General:

¿De qué manera el control de inventarios permite optimizar la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 – 2017

1.4.2 Preguntas Específicas:

- ¿Cuál es la relación entre la Gestión de aprovisionamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años, 2016 - 2017?
- ¿Cuál es la relación entre la Gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017?

- ¿Cuál es la relación entre la Gestión de distribución y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017?

1.5 Justificación

Este proyecto de tesis se justifica de manera práctica debido a que busca conocer de qué manera el control de inventarios optimiza la rentabilidad que ha tenido la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.

Con respecto a lo teórico se ha considerado en los antecedentes los trabajos similares a lo que respecta a las variables de la investigación que son el control de inventarios y la rentabilidad, de tal manera que, en el marco teórico, también se citan diversos autores quienes ha sido de gran aporte en esta investigación.

Metodológicamente para lograr los objetivos de esta investigación se recogió la información mediante los instrumentos como guía de análisis documental y un cuestionario, así mismo se da a conocer cuál ha sido la variación de la rentabilidad económica y financiera con relación al control de inventarios que realiza la empresa durante la gestión.

Esta investigación se ha realizado con fines académicos, generando así el interés del investigador por llevar a cabo sus respectivos estudios referentes a su tema planteado.

De esta manera la investigación representa un aporte para futuras investigaciones relacionadas al tema de estudio, la cual a su vez puede servir de apoyo como punto de partida.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

El control de inventarios incide directamente en la optimización de la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.

1.6.2 Hipótesis Específicas

- La Gestión de aprovisionamiento se relaciona directamente con la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.
- Existe relación directa entre la Gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.
- La Gestión de distribución se relaciona significativamente con la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Establecer si el Control de inventarios permite optimizar la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.

1.7.2 Objetivos Específicos

- Determinar la relación entre la Gestión de aprovisionamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 20117.

- Indicar la relación entre la Gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.
- Establecer la relación entre la Gestión de distribución y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., años 2016 - 2017.

II. METODO

2.1 Diseño

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014) *“el enfoque cuantitativo busca la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”* (p.4). Esta investigación se ha realizado bajo un enfoque cuantitativo ya que se ha utilizado el cuestionario como instrumento para la recolección de datos.

Según Hernández, et al. (2014) *“la investigación correlacional da a conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular”* (p.85), por lo tanto, el presente estudio según su nivel es correlacional dado que permitirá establecer el grado de relación entre la variable Control de inventarios y la Rentabilidad de la empresa Locería y Cristalería Calmet en los años 2016 y 2017.

Según Hernández, et al. (2014) *“la deliberada de variables y en las que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos”* (p.149), es así que el diseño de la investigación es no experimental ya que se observarán y se analizarán las variables en estudio: Control de inventarios y Rentabilidad sin modificar los resultados obtenidos en la recolección de datos mediante los instrumentos empleados.

Según Hernández, et al. (2014) *“los diseños no experimentales transeccionales correlacionales describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales o en función de la relación causa – efecto”* (p.155); entonces podemos afirmar que esta investigación es de diseño no experimental transeccional correlacional.

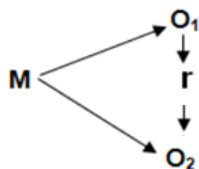
Dónde:

M= La Empresa Locería y Cristalería Calmet SAC

O1=Variable 1 (Control de inventarios)

O2=Variable 2 (Rentabilidad)

r= Relación de las variables de estudio



2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1 Variables

Variable 1: Control de inventarios

Es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización. Por sí mismo el control de inventarios es un sistema que está subordinado a otros sistemas mayores que tienen como fin último operar para el logro de los objetivos generales de toda la organización. (Sierra, Guzmán & García, 2015)

Variable 2: Rentabilidad

La rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre el excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma. (Liscano, 2005)

2.2.2 Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	UNIDADES DE ANÁLISIS
CONTROL DE INVENTARIOS	"Es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización. Sierra, Guzmán y García (2015)	La variable de Control de inventarios se medirá a través de las dimensiones de Gestión de aprovisionamiento, Gestión de almacenamiento y Gestión de distribución, mediante los instrumentos cuestionario y análisis de guía documental.	Gestión de Aprovisionamiento	Planificación de compras	Cuestionario y Guía de análisis documental	Área administrativa/ contable
				Gestión de Stocks		
				Sistemas de información		
			Gestión de Almacenamiento	Control y Registro		Área administrativa/ contable
				Métodos de Valuación		
				Rotación de Inventarios		
			Gestión de Distribución	Canal de Distribución		Área administrativa/ contable
				Costos de Distribución		
				Tecnologías de la información y comunicación		
RENTABILIDAD	Se puede hablar de rentabilidad desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre el excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.	La variable Rentabilidad se medirá a través de las dimensiones de Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera.	Rentabilidad Económica	ROA	Cuestionario y Guía de análisis documental	Área administrativa/ contable
			Rentabilidad Financiera	ROE		

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población:

La población de estudio de la investigación se ha seleccionado en base al área correspondiente al control de los inventarios, desde su aprovisionamiento, compra, almacenamiento y su distribución para la venta con el fin de hacer un análisis del control de inventarios y su incidencia en la optimización de la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S..AC., la cual se puede ver reflejada gracias a los ratios que aplicaremos de los montos extraídos de los Estados Financieros de los años 2016 - 2017. Este proceso involucra a 05 personas encargadas, desde la gerencia hasta el personal encargado de la distribución de la mercadería para la venta.

2.3.2 Muestra:

Siendo la población 05 trabajadores que guardan relación con el Control de inventarios; de acuerdo a Hernández, Fernández & Baptista (2010), la muestra es igual a la población ($N=n$), para poblaciones menores a 50 individuos. De esta manera, la muestra queda conformada por los 05 trabajadores y los estados de situación financiera de los años 2016 - 2017.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

2.4.1 Técnicas:

- **Encuesta:**

La encuesta fue estructurada de acuerdo a las dimensiones de la variable Control de Inventarios y la Rentabilidad; y sus respectivos indicadores; cuya finalidad es adquirir información que sirva para la resolución del problema de investigación.

- **Análisis documental:**

Se recabó información sobre los Estados de situación financiera de los años 2016 - 2017 de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C.

2.4.2 Instrumentos

- **Cuestionario:**

Fue aplicado a los 05 trabajadores de la empresa Locería y Cristalería Calmet SAC; se realizó un cuestionario estructurado en escalas de Likert, con valoraciones que van de 1 a 5; los que expresan el nivel de aprobación que va desde en total desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo, ni en desacuerdo, de acuerdo y totalmente de acuerdo sobre las dimensiones evaluadas. Los resultados expresan los promedios obtenidos a partir de los puntajes de las preguntas según los baremos establecidos para cada dimensión.

- **Guía de análisis documental:**

Se obtuvieron los datos de las ratios de acuerdo a los indicadores de Control de inventarios y Rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” S.A.C., realizando un análisis comparativo entre los años 2016 -2017.

2.4.3 Validez de los instrumentos

Los instrumentos de recojo de información deben contar con validez de contenido, la cual debe estar validada por personas expertas en los temas de estudio, indicando coherencia entre las preguntas, los indicadores y los objetivos de la investigación. Cada uno de los instrumentos se aplicará de manera profesional y ético, validando los resultados por tres Contadores Públicos de la ciudad de Piura.

2.4.4 Confiabilidad de los instrumentos

Para que se hable de que el instrumento es idóneo, y que se pueda utilizar con toda la confianza se requiere que cumpla con dos requisitos: confiabilidad y validez. (González, 2008).

Siendo el instrumento el cuestionario requiere del análisis de confiabilidad. Para la variable control de inventarios el valor de Alfa de conbrach fue de ,736 y para la variable Rentabilidad se obtuvo un Alfa de conbrach de ,736.

2.5 Métodos de análisis de datos

En los métodos de procesamiento y análisis de datos se realizó:

- Determinar la relación entre Control de Inventarios y la Rentabilidad, además de los niveles de las dimensiones categóricas propuestas, para luego ser representadas a través de tablas, cuadros y gráficos.
- El procesamiento de las encuestas se realizó a través del programa estadístico SPSS V. 22.
- Análisis e interpretación correlacional mediante la correlación de Pearson, de los resultados obtenidos, considerando los antecedentes y bases teóricas para generar discusión de los resultados obtenidos.
- La presentación de los resultados se realizó mediante el programa Excel 2016 para Windows.

2.6 Aspectos éticos

Para el desarrollo de la investigación, se tuvo en cuenta las siguientes consideraciones éticas:

- Respetar las directrices de la American Psychological Association (APA) Style.
- El uso de la información de la empresa fue de manera confidencial y exclusivamente para fines académicos.
- Reconocer la autoría intelectual de las teorías y cada una de las fuentes de información, citadas parcial o totalmente en el marco teórico de la investigación.

III. RESULTADOS

En el presente capítulo, se muestran los resultados del cuestionario aplicado al representante legal de la empresa y al personal de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, Piura - año 2016 - 2017.

Objetivo N° 01: Determinar la relación entre la Gestión de Aprovisionamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Tabla 1: Relación entre la dimensión Gestión de aprovisionamiento y Rentabilidad

Gestión de Aprovisionamiento	Rentabilidad											
	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	f	%	f	%	F	%	F	%	f	%	F	%
Muy en desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
En desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20,0%	0	,0%	0	,0%	1	20,0%
De acuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	3	60,0%	0	,0%	3	60,0%
Muy de acuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20,0%	0	,0%	0	,0%	1	20,0%
Total	0	,0%	0	,0%	2	40,0%	3	60,0%	0	,0%	5	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC

Interpretación:

En la tabla N° 01 se aprecia que la dimensión gestión de aprovisionamiento se encuentra en una escala 4, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo en un 60,0%; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4, determinando que los encuestados se muestran de acuerdo en un 60,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra ni de acuerdo ni en desacuerdo y muy de acuerdo respecto de la dimensión gestión de aprovisionamiento, de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3 y 5.

Tabla 2: Correlaciones Dimensión Gestión de aprovisionamiento - Rentabilidad

Rho de Spearman	Dimensión Gestión de aprovisionamiento	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	Rentabilidad ad ,622* ,047 5
-----------------	--	--	--

Fuente: Resultados de correlación de Rho de Spearman. Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N° 02, se observa que la dimensión gestión de aprovisionamiento se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,622^*$ y un Sig. (bilateral) = 0,437 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis específica 1, la cual señala que la gestión de aprovisionamiento se relaciona directamente con la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Los resultados anteriores se fundamentan según los resultados descriptivos donde se resumen que, la empresa sí hace una evaluación de las necesidades de compra, por lo tanto, sí habrá abastecimiento de sus mercaderías por ende no se verá afectado en su rentabilidad. También, la empresa sí tiene cierto número de proveedores tipificados para algunos productos, sin embargo, hay productos que se compran a distintos proveedores dependiendo las circunstancias con respecto a los precios y es justo aquí donde puede verse afectada la rentabilidad de la empresa. Asimismo, la empresa sí se preocupa por abastecerse con sus mercaderías para tenerlas a disposición de sus clientes y no dejar de vender, así mismo no verse afectada en su rentabilidad. Además, la empresa se preocupa por el tiempo en que sus proveedores le entregarán la mercadería, dado que tiene que cumplir con sus clientes. La empresa no hace uso de tecnologías para administrar sus mercaderías de la mejor manera, si hiciera uso de ellas ahorraría tiempo y sabría con exactitud la cantidad de productos que tiene disponible para la venta ya cantidad que le falta para no tener inconvenientes en sus ventas. La empresa debe poner énfasis en la implementación de TIC’s ya que esto permite llevar una mejor administración de sus mercaderías y aumentar sus ventas, así mismo no afectar la rentabilidad de la misma.

Objetivo N° 02: Indicar la relación entre la Gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Tabla 3: Relación entre la dimensión Gestión de almacenamiento y Rentabilidad

Gestión de Almacenamiento	Rentabilidad											
	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	F	%	F	%	F	%	f	%	f	%	F	%
Muy en desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
En desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	.0%	0	.0%	0	.0%	0	.0%
De acuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20.0%	3	60.0%	0	.0%	4	80.0%
Muy de acuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20.0%	0	.0%	0	.0%	1	20.0%
Total	0	,0%	0	,0%	2	40.0%	3	60.0%	0	.0%	5	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC

Interpretación:

En la tabla N° 3 se aprecia que la dimensión gestión de almacenamiento se encuentra en una escala 4, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo en un 80,0%; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4, determinando que los encuestados se muestran en general de acuerdo en un 60,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra muy de acuerdo con la dimensión gestión de almacenamiento, de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3.

Tabla 4: Correlaciones Dimensión Gestión de almacenamiento - Rentabilidad

			Rentabilidad
			,599*
Rho de Spearman	Dimensión Gestión de almacenamiento	Coefficiente de correlación	
		Sig. (bilateral)	,048
		N	5

Fuente: Resultados de correlación de Rho de Spearman. Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N° 4, se observa que la dimensión gestión de almacenamiento se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,599$ y un Sig. (bilateral) = 0,48 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis específica 2, la cual señala que existe relación directa entre la gestión de almacenamiento y la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Lo anterior se fundamenta en cuanto a los resultados descriptivos, que evidencian que la empresa sí realiza recuentos de mercaderías anualmente, pero tardan demasiado en hacerlo, y además el personal que lo realiza deja de hacer otras funciones como vender por hacer el conteo que demanda mucho tiempo, cansancio y es tedioso. La empresa tiene conocimiento del valor monetario de las mercaderías a grandes rasgos, pero no con precisión. Las mercaderías de la empresa permanecen el tiempo razonable en el almacén de la empresa, debido a que el fin es darles movimiento y rotación a los productos. La empresa emplea estrategias para rotar sus mercaderías, así mismo dar giro al dinero que tiene para invertir nuevamente y crecer económicamente.

Objetivo N° 03: Establecer la relación entre la Gestión de distribución y la

Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Tabla 5: Relación entre la dimensión Gestión de Distribución y Rentabilidad

Gestión de Distribución	Rentabilidad											
	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	F	%	F	%	F	%	f	%	f	%	F	%
Muy en desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
En desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20.0%	0	.0%	0	.0%	1	20.0%
De acuerdo	0	,0%	0	,0%	0	.0%	2	40.0%	0	.0%	2	40.0%
Muy de acuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20.0%	1	20.0%	0	.0%	2	40.0%
Total	0	,0%	0	,0%	2	40.0%	3	60.0%	0	.0%	5	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC

Interpretación:

En la tabla N° 5 se aprecia que la dimensión gestión de distribución se encuentra en una escala 4 y 5, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo y muy de acuerdo en un 40,0% respectivamente; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4 mayoritariamente, determinando que los encuestados se muestran en general de acuerdo en un 40,0% y 20,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra ni de acuerdo ni en desacuerdo con la dimensión gestión de distribución de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3.

Tabla 6: Correlaciones dimensión Gestión de distribución - Rentabilidad

Rho de Spearman	Dimensión Gestión de distribución	Coeficiente de correlación	Rentabilidad
		Sig. (bilateral)	,549*
		N	,0488
			5

Fuente: Resultados de correlación de Rho de Spearman. Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N° 6, se observa que la dimensión gestión de distribución se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,549^*$ y un Sig. (bilateral) = 0,488 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis específica 3, la cual señala que la gestión de distribución se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Los resultados se fundamentan en cuanto a los resultados descriptivos que determina que la empresa considera que es de gran ventaja tener contacto directo con los clientes, ya que se sentirán más seguros al momento de hacer la compra y sobre todo más confiados. La empresa sí cuenta con recursos para distribuir sus mercaderías, producto de sus ventas al por mayor. La empresa sí tiene el suficiente capital para asumir los gastos que sean necesarios para poder efectuar sus ventas. La empresa sí realiza publicidad de sus productos a través de Facebook, sin embargo, no es suficiente ya que el uso no es continuo, deberían darle mayor importancia a este factor marketing y que hoy en día es de suma importancia. La empresa casi nunca o nunca emplea las TIC´s para aprovisionar o almacenar sus mercaderías, y hoy en día es un tema que influye mucho en una adecuada administración de mercaderías. La empresa si hace uso de POS para realizar el cobro producto de sus ventas, influyendo de manera positiva ya que a veces el cliente no cuenta con el dinero en efectivo para realizar alguna compra.

Objetivo General: Establecer si el Control de inventarios permite optimizar la

Rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Tabla 7: Relación entre la variable Control de inventarios y Rentabilidad

Control de inventarios	Rentabilidad											
	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	f	%	f	%	F	%	F	%	f	%	F	%
Muy en desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
En desacuerdo	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%	0	,0%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20.0%	0	.0%	0	.0%	1	20.0%
De acuerdo	0	,0%	0	,0%	0	.0%	3	60.0%	0	.0%	3	60.0%
Muy de acuerdo	0	,0%	0	,0%	1	20.0%	0	.0%	0	.0%	1	20.0%
Total	0	,0%	0	,0%	2	40.0%	3	60.0%	0	.0%	5	100.0%

Fuente: Encuesta aplicada en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC

Interpretación:

En la tabla N° 7 se aprecia que la variable control de inventarios se encuentra en una escala 4, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo en un 60,0%; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4, determinando que los encuestados se muestran en general de acuerdo en un 60,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra ni de acuerdo ni en desacuerdo y muy de acuerdo con la variable control de inventarios, de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3 respectivamente.

Tabla 8: Correlaciones dimensión Control de inventarios - Rentabilidad

Rho de Spearman	Control de inventarios	Coeficiente de correlación	Rentabilidad
		Sig. (bilateral)	,633*
		N	,045
			5

Fuente: Resultados de correlación de Rho de Spearman. Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla N° 8, se observa que la variable control de inventarios se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,633^*$ y un Sig. (bilateral) = 0,45 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis general, la cual señala que el control de inventarios incide directamente en la optimización de la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

3.1 Análisis documental

Tabla 9: Resumen de los Ratios Financieros analizados

	FÓRMULAS		AÑO 2016		AÑO 2017
RATIOS DE ACTIVIDAD					
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$	$\frac{831,978.00}{775,337.00}$	1.07	$\frac{884,275.00}{875,837.00}$	1.01
Rotación anual de inventarios	$\frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$	$\frac{360}{1.07}$	336	$\frac{360}{1.01}$	356
RATIOS DE RENTABILIDAD					
Rentabilidad sobre la inversión (ROA)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo}}$	$\frac{92,587.00}{828,822.00}$	0.11	$\frac{85,459.00}{965,080.00}$	0.09
Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio neto}}$	$\frac{92,587.00}{677,631.00}$	0.14	$\frac{85,459.00}{763,090.00}$	0.11

Fuente: Estados de Situación Financiera de la empresa "Locería y Cristalería Calmet S.A.C", año 2016 – 2017. Elaboración propia

Interpretación:

En cuanto al ratio de rotación de existencias hubo un incremento del año 2016 al año 2017, teniendo una rotación de 336 días el año 2016 y de 356 días en el año 2017.

Con respecto al ROA se observa que esta ratio ha disminuido de un año al siguiente, ya que en el año 2016 obtuvo un 11% y el año 2017 disminuyó a un 9%, esto quiere decir que por cada sol que la empresa ha invertido en activos se ha generado una ganancia de 11% y 9% respectivamente.

Finalmente vemos el ROE que también se ha visto afectado, la empresa ha obtenido un rendimiento del 14% para el año 2016 y 11% para el año 2017 por cada sol invertido, el cual ha disminuido respecto al año anterior.

Estados Financieros de la empresa: "LOCERÍA Y CRISTALERÍA CALMET", año 2016 - 2017

SUNAT DECLARACIÓN PAGO 704	DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2016	
	RUC	20525315941
	RAZON SOCIAL	LOCERIA Y CRISTALERIA CALMET SAC
1.- ESTADOS FINANCIEROS		
I.-Balance General		
ACTIVO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2016	
Caja y Bancos	359	8,900
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360	
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	
Ctas por cobrar com - relacionadas	362	
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363	
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365	
Serv. y otros contratad. p anticip.	366	
Estimación de ctas cobranza dudosa	367	
Mercaderías	368	775,337
Productos terminados	369	
Subproductos, desechos y desperdic.	370	
Productos en proceso	371	
Materias primas	372	
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373	
Envases y embalajes	374	
Existencias por recibir	375	
Desvalorización de existencias	376	
Activos no ctes manten. p la venta	377	
Otros activos corrientes	378	
Inversiones mobiliarias	379	
Inversiones inmobiliarias	380	
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381	
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	100,982
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(56,397)
Intangibles	384	
Activos biológicos	385	
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386	
Desvalorización de activo inmoviliz	387	
Activo diferido	388	
Otros activos no corrientes	389	
TOTAL ACTIVO NETO	390	828,822
PASIVO	V.Histórico 31 Dic 2016	
Sobregiros bancarios	401	
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	5,721
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	1,025
Ctas p pagar comercial - terceros	404	78,523
Ctas p pagar comer - relacionadas	405	
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	
Ctas por pagar diversas - terceros	407	11,318
Ctas p pagar divers - relacionadas	408	
Obligaciones financieras	409	54,604
Provisiones	410	
Pasivo diferido	411	
TOTAL PASIVO	412	151,191

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2016	
Capital	414	585,044
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	92,587
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	677,631
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	828,822

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe	
	Al 31 Dic. de 2016	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	1,016,458
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	0
Ventas Netas	463	1,016,458
(-) Costo de Ventas	464	(831,978)
Resultado Bruto	466	184,480
	Utilidad	
	Pérdida	
(-) Gastos de venta	467	0
(-) Gastos de administración	468	(33,890)
(-) Gastos de administración	469	(50,837)
Resultado de operación	470	99,753
	Utilidad	
	Pérdida	
(-) Gastos financieros	471	0
(-) Gastos financieros	472	(7,652)
(+) Ingresos financieros gravados	473	486
(+) Otros ingresos gravados	475	0
(+) Otros ingresos no gravados	476	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
(-) Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	92,587
	Utilidad	
	Pérdida	
(-) Distribución legal de la renta	485	0
(-) Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	92,587
	Utilidad	
	Pérdida	
(-) Impuesto a la Renta	489	0
(-) Impuesto a la Renta	490	
Resultado del ejercicio	492	92,587
	Utilidad	
	Pérdida	
	493	0

SUNAT DECLARACIÓN		DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA TERCERA CATEGORIA Ejercicio gravable 2017	
PAGO 706	RUC	20525315941	
	RAZON SOCIAL	LOCERIA Y CRISTALERIA CALMET SAC	
1.- ESTADOS FINANCIEROS			
I.-Balance General			
ACTIVO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2017	
Caja y Bancos	359	53,574	
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360		
Cuentas por cobrar com.- terceros	361		
Ctas por cobrar com - relacionadas	362		
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363		
Cuentas por cobrar div. - terceros	364		
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365		
Serv. y otros contratad. p anticip.	366		
Estimación de ctas cobranza dudosa	367		
Mercaderias	368	875,837	
Productos terminados	369		
Subproductos, desechos y desperdic.	370		
Productos en proceso	371		
Materias primas	372		
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373		
Envases y embalajes	374		
Existencias por recibir	375		
Desvalorización de existencias	376		
Activos no ctes manten. p la venta	377		
Otros activos corrientes	378		
Inversiones mobiliarias	379		
Inversiones inmobiliarias	380		
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381		
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	100,982	
Dep Inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(65,313)	
Intangibles	384		
Activos biológicos	385		
Deprec. act. biol. amort y agota acum.	386		
Desvalorización de activo inmoviliz	387		
Activo diferido	388		
Otros activos no corrientes	389		
TOTAL ACTIVO NETO	390	965,080	
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2017	
Sobregiros bancarios	401		
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	3,054	
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	1,025	
Ctas p pagar comercial - terceros	404	96,216	
Ctas p pagar comer - relacionadas	405		
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406		
Ctas por pagar diversas - terceros	407		
Ctas p pagar divers - relacionadas	408		
Obligaciones financieras	409	101,695	
Provisiones	410		
Pasivo diferido	411		
TOTAL PASIVO	412	201,990	

PATRIMONIO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2017	
Capital	414	677,631	
Acciones de Inversión	415		
Capital adicional positivo	416		
Capital adicional negativo	417		
Resultados no realizados	418		
Excedente de revaluación	419		
Reservas	420		
Resultados acumulados positivo	421		
Resultados acumulados negativo	422		
Utilidad de ejercicio	423	85,459	
Pérdida del ejercicio	424		
TOTAL PATRIMONIO	425	763,090	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	965,080	

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos			
		Importe Al 31 Dic. de 2017	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	1,067,546	
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	0	
Ventas Netas	463	1,067,546	
(-) Costo de Ventas	464	(884,275)	
Resultado Bruto	466	183,271	
(-) Gastos de venta	468	(39,413)	
(-) Gastos de administración	469	(59,119)	
Resultado de operación	470	84,739	
(-) Gastos financieros	472	(121)	
(+) Ingresos financieros gravados	473	1,029	
(+) Otros ingresos gravados	475	0	
(+) Otros ingresos no gravados	476	0	
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477		
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478		
(-) Gastos diversos	480	(188)	
REI Positivo	481		
REI Negativo	483		
Resultado antes de participaciones	484	85,459	
(-) Distribución legal de la renta	486		
Resultado antes del impuesto	487	85,459	
(-) Impuesto a la Renta	490	0	
Resultado del ejercicio	492	85,459	
	493	0	

IV. DISCUSIONES

Respecto al primer objetivo específico 1: Determinar la relación entre la gestión de aprovisionamiento y la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Se parte del aporte de Anaya (2007) quien señala que comprar y aprovisionar son dos términos empleados que describen funciones similares, pero se debe distinguir que la función del aprovisionamiento presenta un carácter más amplio dentro del que se encuentra el concepto de compra, señalando que aprovisionar es una función destinada a poner a disposición de la empresa todos los productos, bienes y servicios del exterior que le son necesarios para su funcionamiento. Por su parte Escudero (2007) señala que una buena política de aprovisionamiento contribuye con los objetivos generales de la empresa a través de una buena gestión del stock, en las mejores condiciones de abastecimiento y calidad. Además, señala que la planificación de compras es el hecho de realizar una planificación anticipada acerca de las necesidades de una empresa ya sea de bienes o servicios para conocer las cuentas de abastecimiento. También expresa que la gestión del stock tiene como objetivo dar a conocer a la empresa con exactitud el volumen de sus ventas de cada producto durante un período determinado. Respecto a la gestión de stock, Espinal, Montoya y Arenas (2010) la consideran como un aporte en la administración del flujo del producto dentro del proceso de almacenamiento a través de la recepción, el almacenamiento, la administración de inventarios, el procesamiento de órdenes y cobros y la preparación de los pedidos.

Los resultados obtenidos en la investigación, descriptivamente se puede señalar que la empresa sí hace una evaluación de las necesidades de compra, cuenta con cierto número de proveedores tipificados para algunos productos, además la empresa sí se preocupa por abastecerse con sus mercaderías para tenerlas a disposición para su respectiva venta. Además, la empresa se preocupa por el tiempo en que sus proveedores le entregarán la mercadería, dado que tiene que cumplir con sus clientes. Finalmente, la empresa no hace uso de tecnologías para administrar sus mercaderías de la

mejor manera, si hiciera uso de ellas ahorraría tiempo y sabría con exactitud la cantidad de productos que tiene disponible para la venta y la cantidad que le falta para no tener inconvenientes en sus ventas.

En los resultados para determinar la relación entre la gestión de aprovisionamiento y la rentabilidad se aprecia que la dimensión gestión de aprovisionamiento se encuentra en una escala 4, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo en un 60,0%; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4, determinando que los encuestados se muestran de acuerdo en un 60,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra ni de acuerdo ni en desacuerdo y muy de acuerdo respecto de la dimensión gestión de aprovisionamiento, de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3 y 5. Asimismo, se observa que la dimensión gestión de aprovisionamiento se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,622^*$ y un Sig. (bilateral) = 0,437 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis específica 1, la cual señala que la gestión de aprovisionamiento se relaciona directamente con la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Estos resultados se comparan con la investigación de Campos (2015) quien en su tesis determinó las falencias en el control de inventarios detectando las causas por que existe un escaso control de inventarios, la insuficiente información de requisiciones de mercadería, porque el método de valoración no está definido, el procedimiento de las compras no es correcto. Por su parte Arévalo y Morí (2014) llegaron a comprobar que en Supermercados la Inmaculada SAC existe un buen control de inventarios, mercadería suficiente y necesaria a la disposición del cliente; ello se refleja en los Estados Financieros. Finalmente, de manera descriptiva García y Mendieta (2013) concluyen por todo esto es muy importante la implementación del control de inventarios para el mejoramiento de la bodega en la cual la vamos a realizar, codificando la mercadería por marcas, colores y medidas, que las pinturas se ubiquen en las perchas según la codificación. Implementando el control de los inventarios ingresando las compras y ventas diarias de almacén Pinturas Mendieta, que

exista un registro de los que tiene en stock para cuando el cliente requiera un producto sea atendido a la brevedad posible y poder realizar los pedidos de la manera más eficiente evitando pérdidas y deterioro de la mercadería.

En cuanto al objetivo específico 2: Indicar la relación entre la gestión de almacenamiento y la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Se parte del aporte de Anaya (2007) quien distingue tres fases dentro de la gestión almacenamiento: la planificación estratégica, la cual permitirá comparar los recursos disponibles con los necesarios a largo plazo. Además, la planificación táctica tiene por finalidad disponer de los recursos necesarios a medio o corto plazo; en esta etapa es cuando se materializa la adquisición o renovación de equipos de mantenimiento y almacenaje y finalmente, la planificación operacional es el que se ocupa de la operatoria diaria, de acuerdo con la carga de trabajo prevista y los standards de ejecución existentes, tomando medidas a muy corto plazo.

Por su parte, Forteza y Espinoza (2008) señala que en el registro y control de mercadería se deben considerar ciertas reglas como la documentación autorizada, el personal de almacén debe ser asignado a funciones especializadas, llevar un registro de entradas y salidas, así mismo es importante tomar en cuenta que el recuento periódico de los inventarios los haga un personal ajeno al almacén. En el mismo sentido García (2008) define la valuación de inventarios como el proceso en que se selecciona y se aplica una base específica para evaluar los inventarios en términos monetarios.

Los resultados alcanzados en la investigación de manera descriptiva señalan que la empresa sí realiza recuentos de mercaderías anualmente, pero tardan demasiado en hacerlo, y además el personal que lo realiza deja de hacer otras funciones como vender por hacer el conteo. La empresa tiene conocimiento del valor monetario de las mercaderías a grandes rasgos, pero no con precisión. Las mercaderías de la empresa permanecen el tiempo razonable en el almacén de la empresa, debido a que el fin es darles movimiento y rotación a los productos.

Por otro lado, los resultados correlaciones establecen que la dimensión gestión de almacenamiento se encuentra en una escala 4, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo en un 80,0%; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4, determinando que los encuestados se muestran en general de acuerdo en un 60,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra muy de acuerdo con la dimensión gestión de almacenamiento, de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3. Además, se observa que la dimensión gestión de almacenamiento se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,599$ y un Sig. (bilateral) = 0,48 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis específica 2, la cual señala que existe relación directa entre la gestión de almacenamiento y la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Estos resultados se comparan con los obtenidos por Campos (2015) quien determinó que por falta de un control de inventarios se genera una incorrección de registración de compras y ventas y formularios de presentación de impuestos, exponiéndose a fuertes multas por incumplimiento de normas tributarias; lo que perjudica directamente en la rentabilidad de la empresa. Asimismo, se comparan con los logrado por Santacruz y Aguirre (2014) quien determinó que en la empresa se han diseñado políticas de inventarios que ayuden a los responsables al manejo de mercadería y la manera de como tener actualizado su existencia mediante indicadores logísticos de inventarios. Por su parte, Arévalo y Morí (2014) concluyeron que la aplicación de un adecuado control de inventarios ayuda mantener un stock considerable con un nivel de rotación favorable, contribuyendo con ello a la plena satisfacción de los clientes y permitiendo obtener mayor rentabilidad para la empresa. De manera que Castillo (2016) concluye en su investigación que la empresa necesita un sistema de control de inventarios el cual le permitirá al empresario dar solución a sus inconvenientes en el manejo de sus inventarios y finalmente Chira (2013) en su tesis concluyó que por falta de un sistema de control en el área del almacén se tiene como consecuencia una desinformación de mercadería existente.

Respecto al objetivo específico 3: Establecer la relación entre la gestión de distribución y la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Se parte del aporte de Izard (2010) quien señala que la gestión de distribución tiene la misión de romper las barreras de espacio - tiempo poniendo en contacto a los productores con los consumidores, haciendo posible que el producto llegue al alcance del consumidor. Por su parte, Orlando (1997) manifiesta que ante la competencia que afrontan las empresas, la creación de canales de distribución propios, o la utilización de los ya existentes más adecuados al producto que se desea vender, es hoy una decisión clave. Por lo que la distribución como todas aquellas decisiones y actividades que desarrolla necesariamente una empresa para lograr la transferencia de los productos que labora desde su lugar de origen hasta su lugar de uso definitivo.

Asimismo, en cuanto a la distribución de un producto; Orlando (1997) señala que es un proceso adicional a su fabricación que agrega un valor fundamental al mismo y donde los errores generan altísimos costos de oportunidad (pérdida de ventas), financieros (inmovilización de stocks en tránsito y depósitos) y de operación (reflujos, obsolescencia de mercadería y movimientos inoportunos). Por su parte, Miquel (2008) plantea que el canal de distribución está constituido por la trayectoria que sigue un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo. Finalmente, Álvarez (2003) refiere que los costos de distribución es el conjunto de gastos relacionados con la difusión, promoción, entrega y cobranza de los productos terminados vendidos, es decir son las inversiones necesarias para poder vender un producto.

Los resultados descriptivos obtenidos en la investigación determinan que la empresa considera que es de gran ventaja tener contacto directo con los clientes, ya que se sentirán más seguros al momento de hacer la compra y sobre todo más confiados. La empresa sí cuenta con recursos para distribuir sus mercaderías, producto de sus ventas al por mayor. La empresa sí tiene el suficiente capital para asumir los gastos que sean necesarios para poder efectuar sus ventas. La empresa sí realiza publicidad de sus productos a través

de Facebook, sin embargo, no es suficiente ya que el uso no es continuo, deberían darle mayor importancia a este factor marketing y que hoy en día es de suma importancia.

Además, en los resultados correlacionales, se determina que la dimensión gestión de distribución se encuentra en una escala 4 y 5, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo y muy de acuerdo en un 40,0% respectivamente; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4 mayoritariamente, determinando que los encuestados se muestran en general de acuerdo en un 40,0% y 20,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra ni de acuerdo ni en desacuerdo con la dimensión gestión de distribución de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3. También se determinó que la dimensión gestión de distribución se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,549^*$ y un Sig. (bilateral) = 0,488 (Sig. > 0.05). Por los resultados anteriores, se acepta la hipótesis específica 3, la cual señala que la gestión de distribución se relaciona significativamente con la rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Estos resultados se comparan con los obtenidos por Campos (2015), quien, con respecto al método de valoración definido, debido al impedimento del control de entradas y salidas, hay una desinformación en mercadería existente. Asimismo, Chira (2013) con respecto a las funciones de los trabajadores generan duplicidad de labores ya que no tienen claro cuál es su función generando una incorrecta administración de la mercadería, y muchas veces duplicidad en la distribución de los pedidos. Finalmente, Santacruz y Aguirre (2014) señalaron que el objetivo de su estudio es ofrecer controles adecuados y sistemáticos para los inventarios que tiene la microempresa, para así mejorar los procesos mediante un sistema de control de inventario que permita tener actualizado los ingresos y salidas de existencias.

Con respecto al objetivo general, establecer si el control de inventarios permite optimizar la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017. Se parte de diferentes definiciones como el control,

Sérvulo (2002) define que la función de control consiste en la medición y corrección del rendimiento de los componentes de la empresa, con el fin de asegurar que se alcancen los objetivos y los planes ideados para su logro. Por su parte, Daft (2004) señala que control significa vigilar las actividades de los empleados, determinar si la empresa se dirige a la consecución de las metas y tomar las acciones correctivas que vayan necesitándose. En relación a inventarios; según Zeta (2012) inventarios es un elemento importante en los estados financieros de toda empresa. El inventario como existencia está representado por las mercaderías disponibles para sus ventas cotidianas en las compañías y los elementos disponibles para la elaboración o en curso de cambios. Según Sierra, Guzmán & García (2015) control de Inventarios, es el dominio que se tiene sobre los haberes o existencias pertenecientes a una organización. En la práctica el control de inventarios no resulta tan fácil como su definición.

Los resultados obtenidos en la investigación determinan que la variable control de inventarios se encuentra en una escala 4, por lo que los encuestados se muestran de acuerdo en un 60,0%; mientras que la variable rentabilidad se encuentra en una escala 4, determinando que los encuestados se muestran en general de acuerdo en un 60,0%. Asimismo, se evidencia que un 20,0% de los encuestados se muestra ni de acuerdo ni en desacuerdo y muy de acuerdo con la variable control de inventarios, de los cuales un 20,0% se encuentran en la escala 3 respectivamente. Asimismo, se observa que la variable control de inventarios se relaciona con la variable rentabilidad; ya que el coeficiente de correlación $r = 0,633^*$ y un Sig. (bilateral) = 0,45 (Sig. > 0.05). Por lo tanto, se acepta la hipótesis general, la cual señala que el control de inventarios incide directamente en la optimización de la rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.

Estos resultados, se pueden comparar con los obtenidos por Ramírez (2016), concluyó que la empresa no estaba realizando un adecuado control de inventarios, realizando así una propuesta para mejorar los procedimientos de control que se venían realizando, los cuales contribuirán en tener mejores

resultados para la empresa Electrotiendas del Perú SAC, en relación a sus índices de rentabilidad. Asimismo, Campos (2015), concluyó que, por la falta de control de inventarios, ocasionando deficiencia en los registros contables, así como en la presentación de los estados financieros produciendo una desorganización contable falta de coherencia en los resultados contables.

También Arévalo y Morí (2014) han logrado contrastar y verificar la hipótesis planteada, concluyendo que el buen control de inventarios incide favorablemente en la rentabilidad y mejora los niveles de existencia de mercadería disponible para la venta de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC. También Albuja y Huamán (2014), concluyeron que diseñar estrategias de control de inventarios que nos permitan obtener resultados favorables que se han suscitado en la empresa en el proceso por el control de su inventario. Finalmente de manera descriptiva Mendiola y Campoverde (2012) concluyeron que al no implementar un sistema de control de los inventarios en el Almacén Credicomercio Naranjito nos daría como resultado un proceso lento y confuso, que no permite la optimización de los recursos que son parte fundamental del proceso, para poder solucionar todos estos efectos negativos dentro de este proceso es necesario implementar un sistema de control de inventario acorde con las exigencias que requiere el almacén. Esto no solo contribuirá a un mejor desarrollo, sino que también es la salida más viable para solventar la situación que se presenta, siendo el principal logro la optimización de los recursos que utiliza la empresa.

En relación a la rentabilidad se puede fundamentar con lo que expresa Pascual (2009) define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó. Asimismo, Lizcano (2005) expresa que la rentabilidad es la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma. Además, Pascual (2009), la rentabilidad se considera un factor de suma importancia para las empresas, debido a que permite conocer cuál es su situación actual desde el punto de vista financiero y

a partir de ello determinar el margen de utilidad que se va generando en relación a las actividades que desempeñan. Por su parte González, Correa y Acosta (2002) consideran la importancia de la rentabilidad como factor esencial que permite la sobrevivencia de las empresas a largo plazo, teniendo como uno de los principales beneficios la mayor cantidad de empleos, reducir el riesgo de costo de la deuda y nivel de endeudamiento.

V. CONCLUSIONES

Las principales conclusiones obtenidas de la presente investigación se resumen en los siguientes aspectos:

- Se determinó que existe una relación positiva, directa y significativa ($r=0,622^*$ y Sig. Bilateral=0,437) entre la dimensión gestión de aprovisionamiento y la variable rentabilidad; concluyendo la importancia de contar con proveedores de mercaderías para poder satisfacer adecuadamente la demanda y no tener problemas de falta de productos que reduzcan el nivel de ventas y por ende afecte la rentabilidad.
- Se determinó que existe una relación positiva, directa y significativa ($r=0,599^*$ y Sig. Bilateral=0,481) entre la dimensión gestión de almacenamiento y la variable rentabilidad; concluyendo que es de vital importancia que el área de almacén cuente con un registro sistematizado que permita tener conocimiento sobre el stock disponible y el nivel de rotación para el adecuado abastecimiento y no generar costos de almacenamiento por productos de baja rotación; que afecte a la rentabilidad.
- Se determinó que existe una relación positiva, directa y significativa ($r=0,549^*$ y Sig. Bilateral=0,488) entre la dimensión gestión de distribución y la variable rentabilidad; concluyendo lo importante de enfocarse en el cliente, cuando la distribución es directa; mientras que es necesario cuantificar costos de distribución para ventas al por mayor corporativas que influyen en las utilidades.
- Existe una relación positiva, directa y significativa ($r=0,633^*$ y Sig. Bilateral=0,45) entre la variable control de inventarios y la variable rentabilidad; concluyendo que se debe llevar una adecuada gestión de inventarios en sus diferentes fases para satisfacer adecuadamente las expectativas de los clientes, y conocer los costos directos e indirectos de la administración de inventarios para no afectar la rentabilidad.

VI. RECOMENDACIONES

Las principales recomendaciones obtenidas de la presente investigación se

resumen:

-
- Se recomienda al gerente de la empresa, planificar la gestión de compra para realizar un aprovisionamiento, acorde a los requerimientos de mercadería faltante o con poco stock; ya que muchas veces se solicita a proveedores mercaderías que si se cuenta con stock suficiente; incurriendo en inversiones innecesarias que afecten a la rentabilidad.
- Se recomienda a los encargados de almacén, realizar controles periódicos de stock, además distribuir ordenadamente y de manera cuidadosa las mercaderías, debido a la fragilidad de los productos, para no incurrir en pérdidas o solicitud de mercaderías que si existen en stock; afectando a la rentabilidad.
- Se recomienda al encargado de mostrador, llevar un registro adecuado de las ventas; con detalle en la distribución directa. Asimismo, cuantificar los costos de distribución al realizar ventas al por mayor, ya que se incurre en traslado de mercaderías y en algunas ocasiones en pérdidas por deterioro de las mercaderías debido a la fragilidad de los mismos; lo cual afecta en el rendimiento de la rentabilidad
- Se recomienda al encargado del área de logística/almacén y al gerente de la empresa realizar una inversión en un software de control de inventarios, que permita llevar un control real de entradas y salidas de mercaderías, solicitar un aprovisionamiento en tiempos adecuados, y control electrónico para el registro de ventas, para contar con información para la evaluación contable financiera de la empresa.

VII. REFERENCIAS

- Actualidad Empresarial. (2015). *Análisis de Rentabilidad de una Empresa*. Obtenido de: http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9.pdf
- Actualidad empresarial. (2017). *La importancia del control de inventarios*. Obtenido de: <http://aempresarial.com/web/informativo.php?id=4939>
- Albujar, M., & Huamán, S. (2014). *Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa Agro Macathon SAC*. Universidad Autónoma del Perú. Lima.
- Alvarez, G. P. (2003). *Costos y Presupuestos*. México: Fondo Editorial FCA.
- Anaya, J. (2007). *Logística Integral: La gestión Operativa de la Empresa*. España: ESIC Editorial. 1a edición.
- Arévalo, P., & Mori, N. (2014). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la empresa de supermercados La Inmaculada S.A.C., periodo 2014*. Universidad Nacional San Martín. Tarapoto, Perú.
- Campos. (2015). *Análisis del Sistema contable de Ferretería Sullana EIRL y Diseño de un Sistema de control Interno de inventarios*. Universidad Nacional de Piura. Piura.
- Castillo, Fabio. (2016). *Propuesta de un sistema de control de inventarios para mantener un nivel óptimo en la distribuidora Santa Patricia SRL*. Universidad César Vallejo. Piura, Perú.
- Conexión Esan. (2017). Apuntes empresariales/ Finanzas. *Decisiones empresariales a partir del análisis del margen de contribución*. Obtenido de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/05/decisiones-empresariales-a-partir-del-analisis-del-margen-de-contribucion/>
- Chira. (2013). *Propuesta de Implementación de un Sistema de Control Interno Administrativo*. Universidad Nacional de Piura. Piura.
- Daft, R. (2004). *Administración*. México: Cengage Learning Editors.
- Escudero Serrano, M. (2007). *Gestión de Aprovisionamiento*. España: Thomson Editores Spain. 2a edición.
- Espinal, A. C., Montoya, R. G., & Arenas, J. C. (2010). *Gestión de almacenes y tecnologías de la información y comunicación*. Estudios Gerenciales, 155.
- Espinoza, O. (2011). *La administración eficiente de los inventarios*. Madrid: La Ensenada, 1ª edición.

- Forteza, C., & Espinoza, M. (2008). *Aprovisionamiento y Control de productos y materiales*. Escuela Nacional de Hotelería.
- García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos*. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- García, J., & Mendieta, E. (2013). *Implementación de Control de Inventario para mejorar la Rentabilidad Financiera en el almacén de pinturas Mendieta*. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador.
- Guajardo Cantu, G. (1996). *Contabilidad Financiera*. México: Editorial Mc Graw Hill
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hi / Interamericana Editores SA.
- Hurtado, E. (2013). *El control interno de las existencias y su incidencia en los resultados económicos y financieros de la empresa Curtiduría Orión SAC, 2013*. Universidad Nacional de Trujillo. Perú.
- Izard, G. (2010). *Gestión de la Distribución: Guía de estudio*. España: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Jiménez, Y. (2008, junio 10). *Administración de inventarios*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/administracion-inventarios/>
- Mendiola, L., & Campoverde, V. (2012). *Implementación de un sistema de Control de Inventarios para el almacén credicomercio Naranjito*. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador.
- Miquel Peris, S. (2008). *Distribución Comercial*. España: ESC Editorial. 6a Edición.
- Orlando, J. J. (1997). *Distribución Y Marketing*. Argentina: Ediciones Macchi. 5a Edición.
- Ramírez, Erika. (2016). *El Control de Inventarios en el área de logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electrotiendas del Perú SAC*. Universidad Nacional de Trujillo. Perú.
- Santacruz, B. & Aguirre, M. (2014). *Diseño de un sistema de controles de inventarios de la microempresa aluminios y vidrios Xavier*. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador.
- Sérvulo, A. (2002). *Administración de pequeñas Empresas*. México: McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A.

- Sierra, J., Guzmán, M. & García, F. (2015). *Administración de Almacenes y Gestión de Inventarios*.
- Zamora, I. (2011). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa*. Obtenido de Editorial Academia Española.
- Zamora, T. A. (2008). *Rentabilidad y ventaja comparativa*. Obtenido de: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Zarco, A. I., & Ruiz, M. P. (2006). La Influencia de las TIC en la Distribución comercial. *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación*.

ANEXOS

ANEXO N° 1: Matriz de Consistencia Lógica

I	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLE		DIMENSIONES		INDICADOR	INST.
1.1.	¿De qué manera el control de inventarios permite optimizar la rentabilidad de la empresa "Locería y Cristalería Calmet" SAC, año 2016 - 2017?	Establecer si el control de inventarios permite optimizar la rentabilidad de la empresa "Locería y Cristalería Calmet" SAC, año 2016 - 2017.	El control de inventarios incide directamente en la optimización de la rentabilidad de la empresa "Locería y Cristalería Calmet" SAC, año 2016 - 2017.	VARIABLES	V.I. CONTROL DE INVENTARIOS	1	Gestión de Aprovevisionamiento	<ul style="list-style-type: none"> Planificación de compras. Gestión de stocks Sistemas de información. 	ESCALA DE LICKERT
II.	PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICAS			2	Gestión de Almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> Control y registro Métodos de valuación Rotación de inventarios. 	
2.1	¿Cuál es la relación entre la gestión de Aprovevisionamiento y la Rentabilidad en la empresa "Locería y Cristalería Calmet" SAC, año 2016 - 2017?	Determinar la relación entre la gestión de Aprovevisionamiento y la Rentabilidad en la empresa "Locería y Cristalería Calmet" SAC, año 2016 - 2017.	La gestión de Aprovevisionamiento se relaciona directamente con la Rentabilidad en la empresa "Locería y Cristalería Calmet" SAC, año 2016 - 2017.			3	Gestión de Distribución	<ul style="list-style-type: none"> Canal de distribución Costos de distribución Tecnologías de la información y comunicación 	

2.2	¿Cuál es la relación entre la gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017?	Indicar la relación entre la gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.	Existe relación directa entre la gestión de almacenamiento y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.		V.D.: RENTABILIDAD	1	RENTABILIDAD ECONÓMICA	<ul style="list-style-type: none"> • ROA 	ESCALA DE LICKERT Y GUÍAS DOCUMENTALES
2.3	¿Cuál es la relación entre la gestión de Distribución y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017?	Establecer la relación entre la gestión de Distribución y la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.	La gestión de Distribución se relaciona significativamente con la Rentabilidad en la empresa “Locería y Cristalería Calmet” SAC, año 2016 - 2017.			2	RENTABILIDAD FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> • ROE 	

ANEXO N° 2: Instrumento**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES****ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Buen día, se le pide responder el siguiente formulario de carácter confidencial con fines académicos, para obtener información relevante para cumplir con los objetivos de la investigación titulada: Control de inventarios para optimizar la Rentabilidad de la empresa “Locería y Cristalería Calmet SAC”, años 2016 - 2017. Agradeciendo su colaboración, lea las siguientes preguntas y responda con veracidad según crea conveniente:

Sexo: M ___ F ___

Edad: 18-25 ___ 26-35 ___ 36-45 ___ 45 a más

Cargo que desempeña: _____

Variable: Control de inventarios

Dimensión: Gestión de Aprovisionamiento

Indicador: Planificación de compras

1. ¿La empresa evalúa sus necesidades de compra con anticipación?
 Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
2. ¿La empresa cuenta con proveedores tipificados según la necesidad de los productos requeridos para la venta?
 Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Indicador: Gestión de Stocks

3. ¿La empresa se preocupa por contar con el stock suficiente para satisfacer la demanda?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
4. ¿La empresa toma en consideración los plazos de entrega de los proveedores cuando realiza el pedido?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Indicador: Sistemas de información

5. ¿La empresa hace uso continuo de herramientas tecnológicas para administrar adecuadamente sus inventarios?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
6. ¿Considera que la implementación de TIC´s permite mejorar la administración de los flujos de inventarios?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Dimensión: Gestión de almacenamiento

Indicador: Control y registro

7. ¿La empresa realiza el registro pertinente de la mercadería al momento que ingresa al almacén?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
8. ¿La empresa realiza recuentos de las mercaderías periódicamente?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Indicador: Métodos de valuación

9. ¿La empresa conoce el valor monetario de los productos que tiene en el almacén?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo () En
desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
10. ¿La empresa emplea la normativa contable NIC 2 para la evaluación de sus inventarios?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Indicador: Rotación de inventarios

11. ¿Considera que sus inventarios permanecen el tiempo razonable en el almacén?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
12. ¿La empresa emplea estrategias para mantener una adecuada rotación de los inventarios?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Dimensión: Gestión de distribución

Indicador: Canal de distribución

13. ¿La empresa considera que tener un contacto directo con el consumidor final es una ventaja?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
14. ¿La empresa cuenta con recursos para distribuir pedidos al por mayor?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Indicador: Costos de distribución

15. ¿La empresa cuenta con capital suficiente para hacer frente a todas las inversiones al vender los productos?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Indicador: Tecnologías de la información y comunicación

16. ¿La empresa realiza inversión publicitaria para promocionar sus productos?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

17. ¿La empresa hace uso de TIC's para realizar las funciones de aprovisionamiento o almacenamiento?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

18. ¿La empresa cuenta con dispositivos POS para realizar la cobranza con el cliente?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Variable: Rentabilidad

Dimensión: Rentabilidad Económica

19. ¿La empresa ha aumentado sus ventas, en comparación con el año anterior?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

20. ¿La empresa mantiene su margen de beneficio, respecto al año anterior?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

21. ¿La empresa se preocupa por incrementar la rotación de sus productos?

Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
 En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

22. ¿La empresa ha incrementado sus ingresos, respecto al año anterior?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
23. ¿La tasa de rendimiento de la empresa, viene aumentando progresivamente?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

Dimensión: Rentabilidad Financiera

24. ¿La empresa realiza inversiones financieras?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
25. ¿La empresa ha aumentado su beneficio neto, respecto al año anterior?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
26. ¿Considera que los impuestos e intereses se han reducido respecto al año anterior?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()
27. ¿La remuneración de los propietarios o accionistas de la empresa se ha incrementado respecto al año anterior?
- Muy de acuerdo () De acuerdo () Ni de acuerdo ni desacuerdo ()
En desacuerdo () Muy en desacuerdo ()

ANEXO N° 3: Confiabilidad del instrumento**Resumen del procesamiento de los casos**

		N	%
Casos	Válidos	5	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	5	100,0

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

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,736	27

Estadísticos total-elemento

	<i>Media de la escala si se elimina el elemento</i>	<i>Varianza de la escala si se elimina el elemento</i>	<i>Correlación elemento-total corregida</i>	<i>Alfa de Cronbach si se elimina el elemento</i>
VAR00001	99,8000	93,700	,855	,667
VAR00002	100,6000	96,300	,937	,667
VAR00003	99,2000	131,200	-,478	,750
VAR00004	99,4000	117,800	,707	,718
VAR00005	100,4000	114,300	,263	,731
VAR00006	100,4000	133,300	-,260	,771
VAR00007	99,2000	117,700	,886	,717
VAR00008	99,8000	121,700	,466	,727
VAR00009	99,6000	122,300	,322	,730
VAR00010	100,6000	126,300	-,043	,748
VAR00011	99,8000	121,700	,466	,727
VAR00012	100,0000	131,000	-,214	,760
VAR00013	99,2000	126,700	-,040	,740
VAR00014	99,4000	117,800	,707	,718
VAR00015	99,8000	105,700	,712	,695
VAR00016	99,6000	117,300	,434	,721
VAR00017	101,0000	108,500	,647	,702
VAR00018	100,4000	94,300	,750	,676
VAR00019	101,8000	115,200	,343	,723
VAR00020	100,2000	97,700	,803	,677
VAR00021	101,6000	115,800	,257	,730
VAR00022	100,4000	153,800	-,725	,810
VAR00023	99,4000	131,300	-,406	,751
VAR00024	99,6000	130,800	-,367	,750
VAR00025	101,8000	115,200	,343	,723
VAR00026	99,2000	126,700	-,040	,740
VAR00027	101,8000	115,200	,343	,723

ANEXO N° 4: Validación de Expertos

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Guisella Ocaña Palacios con DNI N° 02856965 Magister
 en Garancia Empresarial-Administración
 N° ANR: 07-987 de profesión Contador Público
 desempeñándome actualmente como Docente Universitario
 en Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de Pautas Para Jóvenes Universitarios de la UCV- Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			✓		
2. Objetividad			✓		
3. Actualidad			✓		
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia			✓		
8. Coherencia			✓		
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los veintiocho días del mes de noviembre del dos mil diecisiete.

Mg. : Guisella Ocaña Palacios
 DNI : 02856965
 Especialidad : Contadora Pública
 E-mail : guisellaocana@gmail.com

“CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOCERIA Y CRISTALERIA CALMET SAC, AÑO 2016 - 2017”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION																											
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5																									
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																						56				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																						56				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																						58				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																						61				
																							63				

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	65																		
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	58																		
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	58																		
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	65																		

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 28 de noviembre del 2017.


 Mg. : Gisella Ocaña Palacios
 DNI : 02836965
 Teléfono: contadora / 969926207.
 E-mail : gisellaocana@gmail.com



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Julio César Vilchez Moscol, con DNI N° 44427063, Magister en Gestión Pública,
 N° ANR: 2416, de profesión Contador
 desempeñándome actualmente como Asesor tributario - contable tributario
 en Estudio Contable VM

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de Pautas Para Jóvenes Universitarios de la UCV- Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia				X	
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los veintinueve días del mes de noviembre del dos mil diecisiete.

Mg. : Julio César Vilchez Moscol
 DNI : 44427063
 Especialidad : Contabilidad
 E-mail : julio.vilchez87@hotmail.com


 C.P.C. Julio César Vilchez Moscol
 MAT. 07-2416

**“CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOCERIA Y
CRISTALERIA CALMET SAC, AÑO 2016 - 2017”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										78
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										78
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										78
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										82
																											78

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	78			
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	82			
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	78			
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	82			

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 29 de noviembre del 2017.

Mg. : Julio César Vilchez Moscoso
DNI : 414427063
Teléfono: 967249167
E-mail : juliovilchez87@hotmail.com.



C.P.C. Julio César Vilchez Moscoso
#MAT-07-2416

“CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOCERIA Y CRISTALERIA CALMET SAC, AÑO 2016 - 2017”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE PAUTAS

Indicadores	Criterios	Deficiente					Regular					Buena					Muy Buena					Excelente					OBSERVACIONES
		0-6	6-10	10-15	15-20	20-25	25-30	30-35	35-40	40-45	45-50	50-55	55-60	60-65	65-70	70-75	75-80	80-85	85-90	90-95	95-100						
ASPECTOS DE VALIDACION																											
1.Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96						
2.Objetividad	Esta expresado en conductas observables	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
3.Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																76										
4.Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																									82	
5.Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										76

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	76																			
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	82																			
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	76																			
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	82																			

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 29 de noviembre del 2017.

Mg. : Julio Cañon Vilchez Mosca
 DNI : 441127063
 Teléfono: 962247967
 E-mail : julio.vilchez@hotmail.com





CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Mauro Antón Nunura con DNI N° 02848390 Magister
 en Finanzas Empresariales
 N° ANR:, de profesión Contador Público
 desempeñándome actualmente como Docente
 en U.C.V.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos: Guía de Pautas y Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Guía de Pautas Para Jóvenes Universitarios de la UCV- Piura	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los veintiocho días del mes de noviembre del dos mil diecisiete.

Mg. : Mauro Antón Nunura
 DNI : 02848390
 Especialidad : Finanzas Empresariales
 E-mail : mauroantonur@yahoo.es


 Mg. CPC. MAURO ANTON NUNURA
 Reg. Mat. N° 07-276
 Reg. A.I. N° 07-009

“CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOCERIA Y CRISTALERIA CALMET SAC, AÑO 2016 - 2017”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES	
		0	6	11	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	96		100
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	96	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				80							
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			75								
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																		70									
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			75								
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				80							

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	60															
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	80															
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	80															
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	80															

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 28 de noviembre del 2017.

Mg. : *Mauro Anton Maura*
 DNI : 02848390
 Teléfono: 969643310
 E-mail : mauroantonm@yahoo.es


 Mg. CPC MAURO ANTON MAURA
 Reg. Mat. N° 07-276
 Reg. A.I. N° 07-009

“CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOCERIA Y CRISTALERIA CALMET SAC, AÑO 2016 - 2017”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE PAUTAS

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	80					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables															75											
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación															70											
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems															75											
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					80					

ANEXO N° 5: Reporte del Turnitin



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Locería y
Cristalería Calmet SAC, año 2016 - 2017”

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

AUTORA

Beck. CALMET LIZAMA, INGRID YOHANA

ASESOR

Mg. Zuzo Cleve, Noelia Tatiana

LINEA DE INVESTIGACIÓN

Finanzas

PIURA - PEKU
2018

TESIS FINAL			
REPORTE DE ORIGINALIDAD			
18%	18%	0%	0%
ÍNDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
FUENTES PRIMARIAS			
1	tecdigital.tec.ac.cr Fuente de Internet		4%
2	www.cceproyectos.cl Fuente de Internet		2%
3	alicia.concytec.gob.pe Fuente de Internet		1%
4	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet		1%
5	www.gestiopolis.com Fuente de Internet		1%
6	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet		1%
7	www.researchgate.net Fuente de Internet		1%
8	produccioncientificaluz.org Fuente de Internet		1%
9	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet		1%
	dspace.utpl.edu.ec		



ANEXO N° 6: Acta de aprobación de Originalidad de Tesis

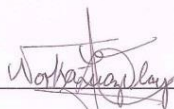
	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02
		Versión : 09
		Fecha : 23-03-2018
		Página : 1 de 1

Yo, **Norka Tatiana Zuazo Olaya**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo - Piura, revisora de la tesis titulada:

“Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Locería y Cristalería Calmet SAC, año 2016 - 2017” de la estudiante **Ingrid Yohana Calmet Lizama**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de **18 %** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

La suscrita 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.

Piura, 13 de diciembre del 2018



Firma


Norka Tatiana Zuazo Olaya

DNI: **42979451**

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



ANEXO N° 7: Autorización de Publicación de Tesis

	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 **Ingrid Yohana Calmet Lizama** identificada con DNI N° 43744838 egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizo (), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación **“Control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la empresa Locería y Cristalería Calmet SAC, año 2016-2017”**; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



FIRMA

DNI: 43744838

FECHA: 23 de marzo del 2019

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



ANEXO N° 8: Autorización de la versión final del Trabajo de Investigación**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO****AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

NORKA TATIANA ZUAZO OLAYA

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

INGRID YOHANA CALMET LIZAMA

INFORME TITULADO:

“CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOCERÍA Y CRISTALERÍA CALMET SAC, AÑO 2016 - 2017”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 13 de diciembre del 2018

NOTA O MENCIÓN: 14 (Catorce)

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

