



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

“Evaluación de la gestión de almacén y relación con la rentabilidad
del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales – 2017”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Grández Salinas, Cleiser (ORCID: 0000-0003-3104-5343)

ASESOR:

Mg. Bernales Vásquez, Renán (ORCID: 0000-0003-4189-9000)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

Tarapoto - Perú

2017

Dedicatoria

El presente trabajo de tesis va dedicado a mi familia ;a mi estimada Esposa Mariela Janampa Corazon, por haberme dado su apoyo y comprensión, sin los cuales hubiera sido imposible terminar mis estudios tan exitosamente.

Cleiser

Agradecimiento

Quiero expresar mi agradecimiento a los docentes de la facultad de Ciencias Empresariales por el apoyo que me prestaron y en particular a mi asesor Mg. Renan Bernal Vasquez , por su guía y apoyo.

Al Gerente de la empresa SERVICIOS TURISTICOS ANACONDA EIRL, por haberme facilitado la información necesaria para poder llevar acabo el desarrollo de la presente investigación.

El Autor

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Resumen.....	v
Abstract	vi
I. INTRODUCCIÓN	7
1.1 Realidad Problemática	7
1.2 Trabajos Previos	9
1.3 Teorías Relacionadas al tema	11
Figura 1. Elementos del control interno.....	13
1.4 Formulación del problema.....	20
1.5 Justificación del estudio.....	20
1.6 Hipótesis	21
1.7 Objetivo	21
II. MÉTODO.....	22
2.1. Diseño de investigación.....	22
2.2. Variables, Operacionalización.....	23
2.3. Población muestra.....	24
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	25
2.5. Método de análisis de datos.....	27
2.6. Aspectos éticos	27
III. RESULTADOS	28
IV. DISCUSIÓN	49
V. CONCLUSIONES	52
VI. RECOMENDACIONES.....	54
VII. REFERENCIAS.....	56
ANEXOS	59

Resumen

Al respecto del desarrollo del trabajo de investigación se ha tenido que la gestión de almacén están sujetas a lo que menciona el autor De Sa Motta, Ivan y que la gestión de almacén es el proceso logístico que trata la recepción y almacenamiento de cualquier material dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo, en base a esto se ha logrado describir y conocer proceso de gestión del almacén e ir examinando las causas que originan las deficiencias en cada una de ellas, del mismo modo se determinó la rentabilidad en base a la teoría propuesta de Aching Guzmán, Cesar quien además determina las dimensiones de la rentabilidad , lo que evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial, menciona que el índice de rentabilidad es uno entre varios métodos que existen para medir las utilidades de las empresas; este índice se analizará respecto a las ventas, a los activos y a la inversión de los accionistas, es ahí donde se muestra que el trabajo tiene una disminución en las ventas, el costo de ventas sufrió un incremento de S/. 954,152.56. a causa de que hubieron pérdidas de productos por deterioro y por robos, se ve afectada por la inadecuada gestión de almacén, como sucede en este trabajo de investigación se tiene que el rendimiento sobre la inversión, utilidad de ventas y margen bruto han sufrido una alta incidencia al incrementarse el costo de las ventas.

Palabras clave: Evaluación, gestión de almacén, rentabilidad

Abstract

With respect to the development of the research work has been had that warehouse management are subject to what is mentioned by the author De Sa Motta, Ivan and that warehouse management is the logistics process that deals with the receipt and storage of any material within A warehouse to the point of consumption, on the basis of this it has been possible to describe and know the process of management of the warehouse and to examine the causes that give rise to the deficiencies in each of them, in the same way was determined the profitability based on the The proposed theory of Aching Guzman, Cesar who also determines the dimensions of profitability, which assesses the economic results of business activity, mentions that the profitability index is one among several methods that exist to measure the profits of companies, This index will be analyzed in relation to sales, assets and investment of the shareholders, it is there that shows that the work has a decrease in sales, cost of sales suffered an increase of S /. 954,152.56. Because of the loss of products due to deterioration and theft, is affected by inadequate warehouse management, as in this research work is that the return on investment, sales profit and gross margin have suffered a high Increase the cost of sales.

Keywords: Evaluation, warehouse management, profitability

I. INTRODUCCION

1.1 Realidad Problemática

Actualmente para la sociedad, las grandiosas industrias de comunicación, de entretenimiento y de cultura se encuentran en lugar de su interior de las personas que buscan nuevas experiencias , en un sentido de buscar diversión en sus ratos libre “ se ha convertido en una de las prácticas cotidianas , principalmente en los fines de semana hasta los días festivos y en lo que se puede resaltar de todo aquello es que en mundo existe cambios en las cuales uno a que resaltar tanto como empresa como persona motivo por el cual existe tecnología súper modernas que nos ayuda a indagar.

Los ambientes de las calles son buenas en cuanto a las discotecas por lo que el tipo de música ayuda a que los bares que se encuentran en los alrededores puedan atraer más gente y generar más consumos las clases de los clientes son peruanos y extranjeros las zonas en las cuales centro de lima son en Miraflores, barranco zonas que desde el día jueves por las noches ya se encuentran en movimientos.

En el caso de las discotecas de Tarapoto es muy reconocida es Anaconda donde la competencia con las demás discotecas es con la mega estación en la cual existe una diferencia que es el tipo de público que se encuentra.

Actualmente el crecimiento por el turismo es de suma diferencia en las discotecas de Servicio Turístico Anaconda EIRL, ubicado en el distrito de Morales, Provincia de San Martín. Ofrece servicios de entretenimiento nocturno, hace cuatro años atrás, se posiciono como la discoteca líder del departamento, pero con el fallecimiento del propietario a principios del año 2014, se presentaron varias irregularidades y equivocadas decisiones por el nuevo propietario:

Fue así que en setiembre del 2015, con la apertura la discoteca Pachanga, se creía que se perecería como la empresa Aqua. Es ahí donde los problemas se agravaron y serraron brevemente para poder renovar las instalaciones de la discoteca.

En la reanudación de sus actividades, presentaron diversos inconvenientes que precedían a la anterior gestión y la actual no puede calcular los problemas de la gestión de almacén y la baja rentabilidad que causa la misma.

Los problemas en la gestión de almacén se forma desde una mala distribución y ubicación del almacén, para el buen almacenamiento de los productos, donde se aprovecha el espacio para distribuir las zonas de acuerdo al tipo de productos al almacenar.

Los movimientos que se hace en el almacén se dan sin planificación ni coordinación por parte de la administración con el responsable del almacén, lo que dificulta su control dentro de la empresa, ocasionando que los productos que dispone la discoteca se niega a utilizar de forma los productos paralizados, afectando directamente a la rentabilidad de la empresa, que se encuentra en una situación crítica, hasta se ha disminuido la utilidad en un -93% , como se detalla:

Utilidad Neta

	2016		2015		VARIACION (2016 - 2015)	
	S./ 000	%	S./ 000	%	S./ 000	%
UTILIDAD NETA	362,552.77	7%	25,536.85	0%	-337,015.92	-93%

No tiene segmentado los espacios para sus diversos productos, ya sea desde licores hasta productos de limpieza, no cuentan con sus respectivas identificaciones que pueden ser visibles a simple vista, no tienen en cuenta el volumen de los productos para ser almacenados y mucho menos para ser distribuidos dentro de la empresa.

El objetivo del trabajo de indagación consiste analizar el encargo de almacén y determinar su relación con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL en el presente año.

1.2 Trabajos Previos

A nivel internacional

Torres, J. B. (2009). En su trabajo de indagación titulado: *Lineamientos Asiento para la Encargo de almacén de medicinas e gastos a partir de la rentabilidad los sistemas de Salud Público y privado de Puerto Montt.* (Tesis pregrado). Universidad Austral de Chile. Concluyó que:

Los manejos d estas áreas es de mucha importancia para las empresas por lo cual se debe manejar correctamente ya que los abastecimiento que se realiza son en beneficio a la empresa de acuerdo a las gestiones y diagnósticos que se dé la situación, los inventarios son importantes ya que ayuda a la empresa que pueda llevar un control internos y no pueda irse a quiebre.

Ascencio, Dominguez, Himede, y Juarez. (2010). En su trabajo de indagación titulado *Mejora de las propuesta de Almacén en las empresas de salvadoreña.* (Tesis pregrado) Universidad Centro América “Jose Simeon Cañas”, El Salvador. Concluyó que:

Se debe tener en cuenta que los almacenes deben ser los apropiados por lo que es de acuerdo a los productos que tú vas a utilizar dentro de ello ya que el ambiente tiene que ser de acuerdo a ello, asimismo la infraestructura.

Los almacenes debe estar distribuidos de acuerdo a los pedidos que van a descargar dentro de ello por lo que esto genera una serie de importancia ya que de acuerdo a ellos se tiene que precisar si es insuficiente o suficiente para su fin queriendo decir para su labor.

Debe existir un sistema de verificación porque al no realizar eso no se va poder determinar la cantidad de los productos que van alcanzar.

Bravo, L (2010). En su trabajo de investigación titulado: *los repuestos automáticos tiene un control interno en la ciudad de manta2007* (Tesis

pregrado) Universidad Tecnológica Equinoccial, Manta, Ecuador .Concluyó que:

Los controles internos y la rentabilidad son los inventarios que se realiza al momento de tomar las cosas donde los almacenes esto es de suma importancia ya con eso se puede llevar el control de las cosas que se puedan dar asimismo los controles internos vine generando una evaluación en la misma.

A nivel nacional

Flores, C. (2014). En su trabajo de indagación titulado: *Los sectores mineros influyen en las empresas como parte de la rentabilidad especialistas en las implementaciones del sector minero en lima* (Tesis de pregrado). Universidad San Martin De Porres .Concluyó que:

Para que esto se dé es necesario tener una rentabilidad económica en la cual ayude con los balances este esté pertenece a la área de logística asimismo los riesgos que pueda generar el encargado es grande ya que es la pieza fundamental para que funcione toda empresa que tenga sus almacenes, por otro lado se tiene en cuenta el riesgo financiero de la empresa que de ellos depende muchos y un mal funcionamiento de ella misma estarías poniendo todo los trabajadores en riesgos tanto laboral como legalmente en caso de ser un robo y se puede demostrar que es una persona que pertenece a la empresa.

Los servicios que pueda brindar la empresa tiene que ser de calidad ya que los clientes son quienes van a solicitar comprar, no tenemos que dar desconfianza mucho menos se den la idea que al momento de invertir se dé un riesgo económico, esto no va suceder por la cual se tiene que hacer bien las cosas desde el primer momento.

Ríos, K. (2014). En su trabajo de indagación titulado: *Gestión de almacén y rentabilidad en las empresas de courieren Lima Metropolitana, 2012-2013* (Tesis de pregrado). Universidad San Martin De Porres. Concluyó que:

Es importante tener en cuenta el tiempo este quiere decir que la empresa en la cual se dedica a la entrega de encomiendas se demoran mucho por la cual esto genera que la empresa pueda perder puntos y credibilidad de la misma, asimismo hasta el día de hoy las empresa de metropolitano en lima no ha venido mejorando pero también por otra parte es por mismo transito que tiene las calles hace que demore a su destino pero las fórmulas que ellos puedan utilizarlo tiene que ser aplicadas por que si bien es cierto su trabajo consta de eso tien que existir manera de poder agilizar

1.3 Teorías Relacionadas al tema

1.3.1 Gestión de Almacén

Zuluaga, T. (2012), Indica las gestiones del área de logística es quien se encarga de llevar las cuentas que tiene los almacenes en cuanto a sus gestiones y a la calidad para así mejor los beneficios de los clientes tanto como sus servicios la cual los costos si pueden ser variantes siempre y cuando los servicios sean buenos y de calidad.

Según Gutiérrez, A. (2008), Menciona es un custodia stock, en la cual esta los productos retenidos se podría decir donde con una orden o un pedido se va sacando esto es importante ya que mediante ventas de los productos es un beneficio para la empresa por que mediante ello se va generar implemento de más mercadería por lo que se puede aumentar los almacenes de las misma.

De Sa Motta, I. (2010), Expresa que la encargo de almacén es el causa logístico que trata la admisión y acumulación de cualquier material dentro de un mismo depósito hasta el lugar de dispendio, esto quiere decir que la forma para darse los almacenes son aseguradas para sus productos.

Proceso de la encargo de almacenes

1. La Organización y Distribución en la Gestión de Almacén

Se lleva a cabo las planificaciones que ayuda en los almacenes:

- **Los almacenamientos en sus diseños de redes**

Este consiste en los almacenes que se encuentran distribuidos, lugar las estrategias y las manera de cómo llevarse a cabo lo cual nos permite que las gestiones sean buenas para no dañar el contenido que se encuentra dentro de los almacenes

- **Ubicación de los almacenes**

Los desempeños que pueda tomarse tienen que ser adecuados los objetivo que se tiene, asimismo las desatensas y el peligro de una elección puede hacer que retrase el trabajo por lo que uno antes de aceptar un contrato en la cual va ser el almacén tiene que estar seguro que sea un lugar apropiado y en buen estado para no tener problemas posteriores.

- **Existe tamaño nos y formas de almacenes**

Es importante tener en cuentas las medidas del producto que se va utilizar en el almacén de acuerdo a las cantidades y que material puede ser para la utilización de estos depositos.

2. La admisión de los materiales

Es el punto en cual los almacenes se encargan de las recibir las compras que se encuentre en buen esta ya que al no encontrarse en buenas condiciones es una pérdida todo tiene que ser con cuidado y muy bien embalados al momento de enviar.

Proceso de la recepción:

Los productos tienen que encontrarse en buenas condiciones teniendo una guía en la cual consta de un cargo de recepción.

- Los productos llegan en buenas condiciones
- Revisar (controles)

- Cargos y pruebas

Todo lo recepcionadas son clasificados de acuerdo al producto este ayuda al momento de venta o compra tener un control especificado.

- Se registra de forma inmediata en la base de datos
- Posterior a ellos los productos tienen que estar con nombres dentro de sus etiquetas.
-

3. El Almacenamiento de los productos

Los espacios deben ser optimizados de acuerdo a los productos y su conservación.

a. Zonas de un almacén:



Figura 1. Elementos del control interno

Fuente: De Sa Motta, I.

- **Recepción:** lugar donde se recibe la mercadería.
- **Almacenamiento, reserva o stock:** donde va ser depositado, guardado la mercadería y esta buena estar en buenas condiciones
- **Preparación de pedidos:** donde va estar la expedición de las mercaderías para sus funcionamientos.

- **Salida, verificación o consolidación:** Las verificaciones de las salidas de acuerdo a las guías que se remite por parte de quien lo están solicitando.
- **Paso maniobra:** donde se tiene que tener en cuenta las maquinas que ingresan y llevar un control adecuado
- **Oficinas:** personal donde de acuerdo a las áreas se encuentran ubicados y de acuerdo a sus funciones.

b. Tipos de almacenamientos de los productos

Asimismo De Sa Motta, I. (2010) menciona las características de almacenamientos de los productos:

- **Racking:** teniendo en cuenta que el mayor trabajo que se plantea son técnicas que ayuden a dar cumplimiento a las plataformas que existen de los almacenes flexibilidad.
- **Por Zonas:** son fáciles accesos para su funcionamiento de los almacene.
- **Aleatorio:** Para poder tener espacio un control se de ordenar de acuerdo a los tamaños disponibles.
- **De temporada o promocionales:** los costos deben ser de acuerdo a la proporción de los establecimientos.
- **Cuarentena de Alto Riesgo:** dado el caso se debe tener en cuenta la calidad y el tipo de productos que se va almacenar si son de alto riesgos o qué tipo de condiciones.

Según López (2010) El Gestión de almacén se puede distribuir de diferentes maneras, de acuerdo a los artículos y la utilización y venta que sean útiles para la empresa, los bienes que se puede tener dentro de la empresa es depende de los tipos, todo los productos adquiridos son de acuerdo a la demanda de los clientes y la calidad, cuando los pedidos son artos desde que es solicitado la mercaderil sin pasar por diferentes áreas organizado todo pasa a las manos del comprador el que va recibir directamente .

El área de logística es una área primordial que se encarga de verificar todo lo que se va dedicar la empresa y va vender o exportar, volviendo a recalcar esta área es su sustento de la empresa para su respectivo funcionamiento que incluyen a los personales en sí.

Dimensiones de la Gestión de almacén

El comportamiento del Stock.

Para poder manejar la empresa de acuerdo a su beneficio se tiene en cuenta que la mercadería en la cual sale le tiene o se deja en stock que permite dar vuelta al producto en cuanto a su variación y calidad de misma, asimismo se debe tener en cuenta que el contenido de en almacén son productos guardados.

a) El movimiento del Almacén

Los movimientos que se puede manejar en los almacenes son de suma importancia por lo que existe diferentes formas de poder trabajar uno de ellos es stock en la cual el almacén no tiene por qué quedarse vacío. Por otro lado se debe tener en cuenta que las grafica que son cantidades especiales que debe contener los almeces para que no se quede si nada es importante ya que si el producto pueda dar vuelta más rápido y la empresa así beneficiándose.

b) Calculo del Stock medio

Según Lopez (2010), Recuerda que uno de los objetivos principales de la gestión de stock es minimizar los costes que tiene la empresa. Para calcular costes, necesitamos conocer la cantidad de stock que hay en almacén, pero como esa cantidad fluctúa, trabajaremos sobre el stock medio.

El nivel de stocks en almacén evoluciona entre un máximo, que coincide con la entrada de un pedido al almacén, y un mínimo, que refleja el volumen de stocks justo antes de que tenga lugar el nuevo aprovisionamiento.

Variables que afectan a la gestión de almacén

Para poder dar los resultados de esta decisión se debe tener en cuenta el grado de afectas se daría si el almacén se va crisis, por la cual debe ser muy bien administrados en cuanto a las verificaciones.

a) El nivel de servicio.

Si llega al extremo de quedarse sin stock es una situación complicada siempre y cuando el cliente ya haya dado cuenta que usted dice haber tenido el producto pero a las finales le sale que se agotó, esto es lo más riesgoso que puede existe ya que el cliente va a la competencia por la cual es una falta de credibilidad que pierde como empresa.

$$Nivel\ de\ Servicio\ (\%) = \frac{Ventas}{Demanda} 100$$

Los cálculos en una rotura de productos en stock se puede dar en tal sentido negativo:

$$Rotura\ (\%) = \frac{Pedidos\ no\ satisfechos}{Pedidos\ Totales} 100$$

El nivel es el ato índice que el 100% de todos los artículos correspondientes en la cuales el 85% son demandas de parte de los clientes, asimismo se debe tener en cuenta que el 15 % son roturas de los almeces que eso no tiene que pasar por que pierdes clientes en la cuales con pieza fundamental para la empresa y así pueda seguir en pie y con firmeza.

b) La demanda.

Es importante este punto ya que te ayuda a poder ver el crecimiento de la misma empresa en la cual la demanda con los clientes y los pedidos que tienes que guardarles en los almacenes para su respectivas entregas de acuerdo la demanda que tengas son as ganancias que vas a generar, por otro lado se debe tener en cuenta que eso incluye un trabajo

en equipo para sus respectivas funciones y desarrollos de la misma.

c) **Los costes de la gestión de Stocks**

Para poder plantear lo señalado se debe tener en cuenta la cantidad y poder implementar eso es fácil porque mediante la misma demanda de los clientes puedes darte cuenta que es lo que se va necesitar:

Costes de adquisición. Existen diferentes tipos de fórmulas en las cuales no son complicadas de utilizar las ya que este sirve para poder calcular los precios de los productos que van a ser en calidad de stock.

$$Ca = \frac{CA}{Pm}$$

Costes de emisión de pedidos. Es la forma que se aplica para los oficios o documentos que requiere la empresa para trasladar de uno a otro lugar los oficios por ejemplo: el tema del transporte y del papel

$$CP = Cp \frac{V}{Q}$$

Costes de almacenaje. La gestión que lo ha administrado tiene un gasto derivado dependiendo si el local es propio o alquilado porque los almacenes son necesarios para las empresas en las cuales se va trabajar al año, por meses dependiendo.

$$CA = Ca \frac{Q}{2}$$

RENTABILIDAD

La rentabilidad según Colla, (2010) es importante este punto ya la empresa empieza crecer de manera correcta porque si bien es cierto los resultados son favorables la empresa empieza poner sucursales en las cuales consiste en poner más almacenes o más empresas en las cuales va creciendo.

Según Chiavenato (2000) precisa que existen empresas en las cuales los ingresos son buenos en cuanto a la rentabilidad que la utilidad y los beneficios son mayores a los gastos que se puedan dar o generar.

Precisa Díaz, Miguel (2012) todos tenemos conceptos básicos en cuanto a la rentabilidad pero siempre in cuando debemos tener en cuenta a que señalamos que tipo mercado vamos a exponernos para poder determinar el fin asimismo todos tener un concepto de que es algo que genera ganancias económicas y crecimiento para una empresa ya sea el rubro que se dé por parte de quien lo tiene.

Propone diferentes fases para tener unos buenos resultados en una empresa (rentabilidad)

Rendimiento sobre la inversión

Los rendimientos que pueda generar una empresa tienen que ser de totales y con conocimientos del accionista de la empresa por el incremento de capital.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Ut. neta}}{\text{Activo Total}}$$

Utilidad ventas

Los interés que pueda genera son necesarias ya que se puede dar utilidades para el beneficio de la misma

$$\text{Utilidad ventas} = \frac{\text{Ut. antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Margen Bruto

Los bienes que se deben adquirir mediante las empresas on a nombre de ellas mismas con el fin del crecimiento.

$$\text{Margen de Ut. Bruta} = \frac{\text{ventas} - \text{costos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen Neto

Las ganancias que manera la empresa que son neto son importante ya ese dinero se puede invertir en otro proyecto para su crecimiento de la empresa por otro lado se debe tener en cuenta utilidad neta y netas.

$$\text{Margen Neto de ut.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Rentabilidad Financiera

Flores, Jaime (2008) menciona que son las empresas que esperan generar economía en favor de los que lo conforma este quiere decir que ellos son propietarios de dicha empresa y no trabajadores de una institución pública, por la cual se tiene que tener en cuenta los fines de lucro que tiene.

- **Ratios De Rentabilidad**

Existe diferentes tipos de rentabilidad en cuanto a la ventas fijas, ventas que se encuentran activas constantemente y así como nuevos toda empresa tiene diferentes expectativas en las cuales los beneficios es lo mismo, la capital tiene que ser de mayor para poder implantar y así generar una alta economía y surgimiento tanto para el propietario como para la empresa

$$\text{Ratio de rentabilidad de la inversion (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Capital}}$$

Las inversiones de la empresa son capacidades en las cuales tienes que invertir para poder genera arriesgando a que el negocio pueda salir de maravilla, se utiliza la ratio de rentabilidad.

Ratio de rentabilidad del Patrimonio (ROE)

$$= \frac{\text{Utilidad neta} \times 100}{\text{Patrimonio}}$$

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema general

¿Cómo es la gestión de almacén y de qué manera se relaciona con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales – 2016?

1.5 Justificación del estudio

Justificación Teórica:

La presente investigación se centrará en la información proporcionada por el Servicio Turístico Anaconda EIRL. Y a través de la teoría De Sa Motta, Ivan (2010). Se podrá evaluar la variable gestión de almacén y para la segunda variable rentabilidad será Aching, C. (2010). Lo cual permitirá obtener un desarrollo más consistente.

Justificación metodológica:

La indagación en cuanto a los métodos consiste en aplicar un diagnóstico de lo que se a investigado teniendo unos resultados obtenidos, u aplicar los instrumentos e técnicas que se plantean.

Justificación Práctica:

La indagación accederá al Servicio Turístico Anaconda EIRL, obtener información de suma importancia, Que a través de ella podrá mejorar la gestión de almacén, con la finalidad de identificar la rentabilidad de los servicios que ofrece dicha empresa.

Justificación Académica:

Es la política de la Universidad Cesar Vallejo, presentar un trabajo de investigación para obtener el grado de bachiller y posteriormente el título profesional de contador público.

1.6 Hipótesis

La gestión de almacén es inadecuada y se relaciona de que manera con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales – 2016 es significativamente.

1.7 Objetivo

1.7.1 Objetivo General

Analizar la gestión de almacén para establecer la relación con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales – 2016

1.7.2 Objetivo Específicos

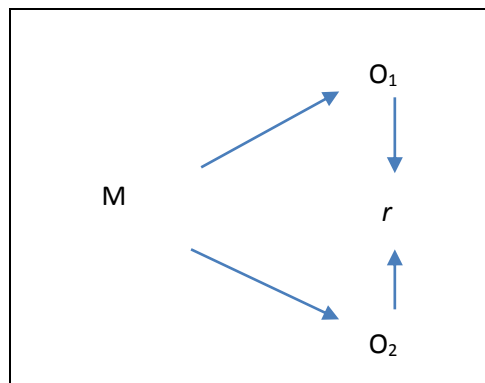
- O1. Describir las actividades de la gestión de almacén de la empresa.
- O2. Identificar las deficiencias, causas y efectos de la gestión de almacén de la empresa.
- O3. Conocer la rentabilidad de la empresa.
- O4. Establecer la relación de la gestión de almacén con la rentabilidad de la empresa.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

El diseño de investigación es No Experimental; porque se realiza una sola medición de las variables tal como han ocurrido, no es posible manipularlas y no se tiene control de dichas variables ni se puede influir sobre ella porque ya sucedieron al igual que sus efectos.

Esquematzación del diseño de investigación.



Fuente: Elaboración Propia 2016.

Dónde:

M = empresa Servicio Turístico Anaconda EIRL.

O₁ = Variable 1 “Gestión de Almacén”

O₂ = Variable 2 “Rentabilidad”

r = Relación de las Variables de estudio

2.2. Variables, Operacionalización

Operacionalización de la variable independiente “Gestión de Almacén”.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala De Medición	
Gestión de Almacén	La gestión de almacén es el proceso logístico que trata la recepción, almacenamiento y movimiento de cualquier material dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo, así como el tratamiento e información de los datos generados. (DE SA MOTTA, Ivan ,2010)	Pueden ser definidos, como una provisión de materiales, con el objeto de facilitar la continuidad del proceso productivo y la satisfacción de los pedidos de consumidores y clientes, estos se presentan prácticamente en cualquier organización, y en particular, en las empresas industriales, sean éstas pequeñas, medianas o grandes.	Planificación y organización	Diseño de distribución y almacenamiento	Ordinal	
				Ubicación del almacén		
				Tamaño de los almacenes		
			La recepción de los productos	Llegada del producto		
				Comprobación y control		
				Sellado , informe , pruebas		
				Registro		
			Almacenamiento de los productos	Etiquetado		
				Zonas de almacén		
				Tipos de almacenamiento		
	Tipos de almacenes					

Operacionalización de la variable dependiente “Rentabilidad”.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala De Medición
Rentabilidad	El índice de rentabilidad es uno entre varios métodos que existen para medir las utilidades de las empresas; este índice se analizará respecto a las ventas, a los activos y a la inversión de los accionistas. ACHING GUZMAN, Cesar (2010)	La condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.	Rendimiento sobre la inversión	<ul style="list-style-type: none"> Utilidad neta Activo Total 	Porcentaje
			Utilidad de ventas	<ul style="list-style-type: none"> Utilidad antes de intereses e impuestos Ventas 	
			Margen bruto y neto utilidad	<ul style="list-style-type: none"> Ventas Costos de ventas 	

2.3. Población muestra

Población

La población en estudio es el total de las áreas de la empresa Servicio Turístico Anaconda EIRL.

Áreas	Personal
Contabilidad	4
Marketing	2
Administración	15
Logística	3
Gerencia	2
Total	26

Muestra

La muestra de estudio se realizará a las áreas de logística y contabilidad. El muestreo no probabilístico empleado es el intencionado, porque el investigador seleccionará los elementos que a su juicio son representativos, debido a que se tiene conocimiento de la pequeña población que se investiga.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnica

- Cotejo
- Entrevista
- Análisis documental

Instrumentos

- Lista de cotejo: Utilizado como instrumento la lista de cotejo, acudiendo al área del almacén, se aplicaron 25 preguntas para conocer la gestión de almacén.
- Guía de entrevista: Utilizado como instrumentos la guía de entrevista o guía de observación donde se aplica 5 preguntas en base a la ejecución de las actividades dentro de la empresa, si se da el cumplimiento o no en la columna que corresponde.
- Guía de análisis documental: Utilizado como instrumento la guía de análisis documental donde se aplica las siguientes fórmulas para determinar la rentabilidad de la empresa, se procederá a aplicar las fórmulas de las dimensiones, a los estados de resultados integrales y estado de situación financiera, los ratios más usados.

Ratio de rentabilidad

Rendimiento sobre la inversión

$$\text{Rendimiento sobre la inversion} = \frac{\text{Ut.neta}}{\text{Activo Total}}$$

Utilidad ventas

$$Utilidad\ ventas = \frac{Ut.\ antes\ de\ intereses\ e\ impuestos}{Ventas}$$

Margen bruto y neto utilidad

$$Margen\ de\ Ut.\ Bruta = \frac{ventas - costos\ de\ ventas}{Ventas}$$

Técnicas e Instrumentos de recolección de datos de investigación.

TÉCNICA	INSTRUMENTO	ALCANCES	INFORMANTE
- Cotejo	-Lista de cotejo	Conocer la gestión de almacén	Área Administrativa y almacén
-Entrevista	Guía de entrevista	Identificar las deficiencias en la gestión de almacén	Gerente, administrador y trabajador del área de almacén.
-Análisis documental	Guía de análisis documental	Determinar la rentabilidad de la empresa. Determinar la relación de la gestión de almacén y de qué manera se relaciona con la rentabilidad de la empresa	Análisis documental Estados financieros Acervo documentario

Para recoger la información se pedirá permiso a los dueños y/o gerentes de la empresa para que conteste las preguntas de la lista de cotejo y/o entrevista.

Posteriormente del permiso aceptado para aplicar la lista de cotejo, se coordinara el día y la hora para aplicar las preguntas a los dueños o gerentes. Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, fueron ordenados y tabulados para iniciar el análisis respectivo en función de: Problema

de investigación, los objetivos específicos, la hipótesis y el marco teórico.

Validez

Se valida los instrumentos a través del informe de juicio de expertos sobre el instrumento de investigación:

2.5. Método de análisis de datos

Procesamiento de datos

Los datos obtenidos de la revisión documentaria, entrevistas y observación, seguirán el mismo proceso descrito, sólo en las etapas de revisión crítica y ordenamiento de datos.

Análisis de datos

Los datos procesados serán analizados haciendo uso de la estadística descriptiva, con métodos manuales convencionales, para llegar a la descripción objetiva y observacional de los hechos hasta llegar al nivel de evaluación de la gestión de almacén y rentabilidad.

2.6. Aspectos éticos

En estos aspectos se mantendrá la confidencialidad de la información obtenida así como el respeto a los derechos de autor aplicando el sistema APA para las citas y referencias bibliográficas.

III. RESULTADOS

3.1. Describir las actividades de la gestión de almacén de la empresa.

La empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL ubicada en Av. Perú #581 – Morales, su actividad principal es la actividad de parques de atracciones y parques temáticos. Inicio sus actividades el 15 de febrero de 2009, con un capital de S/. 500,000.00.

PROCESO DE GESTION DE ALMACEN

En el proceso de gestión del almacén se realiza con la finalidad de que sepan dónde y como deben estar almacenados los productos, así mismo como que técnicas debe usarse para mejorar los procesos para el aprovechamiento adecuado del espacio físico.

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN

La empresa tiene designada los siguientes cargos y actividades en relación al almacén:

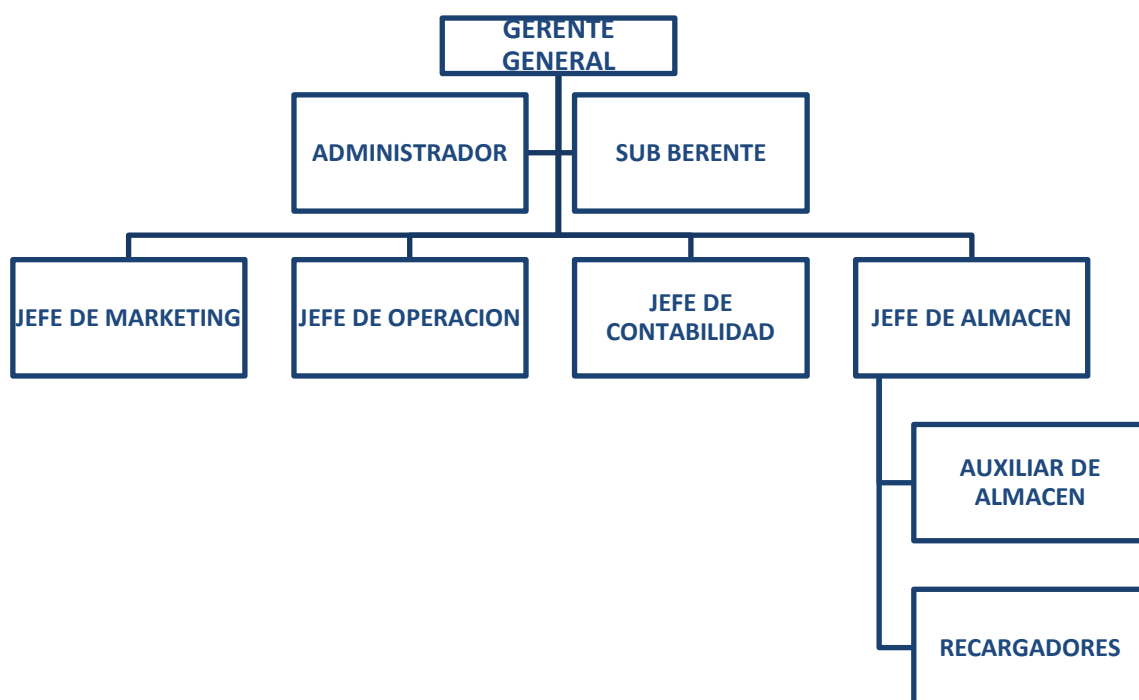


Figura 2. Organigrama de la empresa

Fuente: Servicios Turísticos Anaconda EIRL

En la empresa servicios Turisticos Anaconda se tiene designado lo siguiente:

Jefe de almacén: La persona responsable está a cargo sobre los controles internos y externos de los inventarios, verifica el requerimiento y abastecimiento de la discoteca y al mismo tiempo tiene en cuenta los límites de crédito y cálculos de promedio de compras para no estoquearse y tener una estimación bastante necesaria para cubrir con todo lo requerido. Se tiene en cuenta las siguientes funciones:

- Examina los productos recibidos estén en buenas condiciones.
- Revisa los documentos como guía de remisión y factura verificando que los datos registrados coincidan.
- Optimizar, organizar y planificar la preparación y distribución de pedidos.

Auxiliar de almacén: la persona responsable asiste, revisa y organiza el abastecimiento de la discoteca a fin de despachar los requerimientos de las áreas se tiene en cuenta las siguientes funciones:

- Recibe, revisa y organiza la mercadería y equipos adquiridos por la discoteca.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- Custodia la mercadería existente en el almacén.
- Elabora las guías de despacho y órdenes de compra.
- Registra y lleva el control de materiales y equipos que ingresan y egresan del almacén.

Re cargadores: es la persona encargada de distribuir ordenadamente los licores en los diferentes barras (stand) de la discoteca según los requerimientos que se realizaron se tiene en cuenta las siguientes funciones:

- Distribuye los requerimientos de licores en las barras.

Diseño de red y Distribución de Almacenamiento

La empresa cuenta con un solo almacén de 15 metros de largo por 6 metros de ancho, un espacio adecuado para haber distribuido las zonas del almacén, no tomaron en cuenta el diseño de su almacén conforme al tipo de productos que almacenarían, y en la distribución de su almacenamiento no se ve claramente los procesos.

Ubicación del almacén

El almacén se encuentra a 100 metros de distancia que comprende desde el ingreso principal de la empresa hasta el almacén, tiene un ingreso accesible para carros grandes y pequeños así mismo para moto taxis y motos lineales que ingresaran a la discoteca a realizar las descarga de los productos, el espacio del almacén se muestra muy desordenado, no existe una ubicación adecuada por cada tipo de producto, según su tipo o categoría, y no cuenta con señalizaciones.

Tamaño del almacén

El tamaño del almacén es lo suficientemente grande y amplio (90m²) para poder distribuir divisiones según los tipos de productos que se encuentran, cuenta con una sola puerta principal de gran tamaño con puertas corredizas.

Zonas del almacén

No existen zonas dentro del almacén ya que se encuentran todos los productos a la intemperie junto con los demás productos de limpieza mezclado con los licores y cervezas, es un solo almacén sin divisiones lo que dificulta el orden para realizar el procedimiento de recepción y así mismo de despacho de los productos.

RECEPCIÓN DE LOS PRODUCTOS

La empresa lo realiza de la siguiente manera:

1. Llegada del Producto

El auxiliar es el responsable de realizar el almacenaje de los productos, se recibe con las facturas y guías de remisión.

2. Comprobación y Control

El auxiliar revisa los productos que ingresan al almacén mediante las facturas y guías de remisión teniendo en cuenta las cantidades que estén conforme a la factura. En la empresa las pruebas de control, no se realiza porque no cuenta con un especialista de control de calidad de los licores.

3. Sellado, Informe y Pruebas

Para realizar el sellado de los productos que compra la discoteca en este caso los licores que son productos terminados le colocan un pequeño stiker verde para identificarlos que ya lo recibieron, no elaboran ningún informe de lo que ya se recibió en el almacén.

4. Registro

La empresa no realiza ningún control manual de ingreso y salida de los productos del almacén, solo se ordena al almacenero que lleven productos a las barras para ser congelados y posteriormente a la venta sin verificaciones de cantidades.

5. Etiquetado

El etiquetado se encuentra en la parte superior de las botellas y no es visible porque solo saben los trabajadores de la discoteca, esto les permite reconocer que los productos sea únicamente propiedad de la discoteca. En la empresa no utiliza el código de barras para la identificación del producto.

ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS

El jefe de almacén es el responsable de la recepción de los productos que solicitan, y en ocasiones cuando no se encuentra deja a cargo al auxiliar para realizar las operaciones, realiza las verificaciones según su guía, la factura y su orden de pedido. No tiene un área determinado para efectuar

la recepción, simplemente descargan el producto en cualquier parte del almacén y que el espacio este desocupado.

- **Zonas de almacén**

La empresa no cuenta con las zonas distribuidas para realizar el almacenaje de los productos.

- **Tipo de almacenamiento**

El tipo de almacenamiento es **Aleatorio** porque agrupa productos de acuerdo al tamaño de las cajas y el espacio disponible sin relacionar las características de los productos, no se usa eficientemente el espacio.

- **Tipo de almacén**

Según la naturaleza de los productos almacenados son productos terminados. Según su régimen jurídico es propio.

3.2. Identificar las deficiencias, causas y efectos de la gestión de almacén de la empresa.

Para identificar las deficiencias en la gestión del almacén se ha recogido información a través de nuestro instrumento de recolección de datos, lo que nos mostrara las causas y deficiencias según los resultados de la lista de cotejo aplicado a la empresa.

Tabla 1. Gestión de almacén

PLANIFICACION Y ORGANIZACIÓN		
Diseño de distribución y almacenamiento	SI	NO
¿La empresa tiene segmentado los espacios para almacenar su mercadería?	X	
¿El área de logística planifica donde se ubicaran las mercaderías a ingresar al almacén?	X	
¿La gerencia organiza a los empleados como deben almacenar las mercaderías?		X
¿Se determinan funciones y actividades para controlar el ingreso y salida del producto?	X	
Ubicación del almacén	SI	NO
¿El almacén se encuentra en un lugar adecuado y de fácil	X	
¿Los trabajadores encuentran en orden todo lo necesario en el área de almacén?		X
Tamaño del Almacén	SI	NO
¿El tamaño del almacén es lo suficientemente amplio y grande para instalar toda la mercadería que ingresa?	X	
¿En el interior del almacén existen espacios suficientes para que se trasladen los productos al interior de la discoteca?		X
TOTAL	5	3
Porcentaje	62%	38%

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL en la ciudad de Morales.

La empresa no organiza ni controla a sus empleados de cómo deben de almacenar los productos, no están cumpliendo sus labores de manera eficiente.

Los trabajadores no llevan un orden de almacenamiento, por lo que se evidencio que los productos faltaban (perdida) de la línea johnnie Walker (black label, red label, chivas regal) ocasionando desabastecimiento de la discoteca cuando no encuentran los productos en la hora de abastecer.

Tabla 2. Precio de compra de productos perdidos

PRODUCTO	CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO		MARGEN DE GANANCIA UNITARIO	MARGEN DE GANANCIA TOTAL
			ADQUISICIÓN	VENTA		
Black label	12	B ot.	S/.96.00	S/.220.00	S/.124.00	S/.1,488.00
Red label	20	B ot.	S/.46.00	S/.150.00	S/.104.00	S/.2,080.00
Chivas regal	8	B ot.	S/.85.00	S/.200.00	S/.115.00	S/.920.00
TOTAL						S/.4,488.00

Fuente: Elaboración Propia 2016

PRECIO VENTA S/. 7,240.00
 (-)PRECIO COMPRA < S/. 2,752.00 >
 S/. 4,488.00

La empresa estaría perdiendo s/. 4,480.00 de ganancia por llevar el mal orden de almacenar los licores ocasionando pérdidas monetarias.

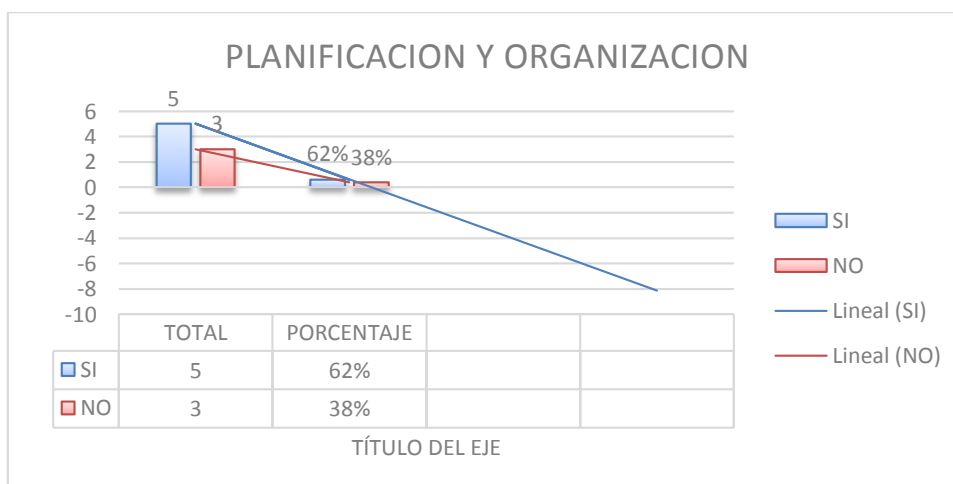


Figura 3. Planificación y Organización

Fuente: Elaboración propia 2016

De la información obtenida de la lista de cotejo, en cuanto a la gestión de almacén de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL, nos muestra un 62% que es eficiente, y un 38% de deficiencia debido a la planificación y organización.

Tabla 3. Dimensión Panificación y Organización

Dimensión	Indicador	Causa	Efecto
PLANIFICACION Y ORGANIZACION	Diseño de distribución y almacenamiento	Mala organización de áreas dentro del almacén.	Incumplimiento de labores de los trabajadores.
	Ubicación del almacén	Falta de señalización y colocación de áreas específicas en el almacén.	Almacenamiento incorrecto y perdido de productos valorizado en s/.4,480.00 soles.
	Almacén	Mala gestión y distribución de los productos.	Pérdida de tiempo horas hombre en el abastecimiento de la discoteca.

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL en la ciudad de Morales

El almacén de la empresa si cuenta con el espacio amplio para poder distribuir las zonas de almacén, lo cual no se aprovecha el espacio adecuado para poder almacenar los productos, obstaculizando el transito dentro del almacén, es muy reducido por el mismo desorden que se encuentran todos los productos (cajas de cartón, botellas, envases de canje , etc.) ocasionando pérdidas en horas hombre trabajando, porque la recarga de la discoteca se

realiza desde las 6:00 am hasta las 11:00 am , ganando 35 soles por 5 horas trabajadas, y cuando no encuentran los productos generan horas extras.

Tabla 4. La recepción de los productos

<i>LA RECEPCION DE LOS PRODUCTOS</i>	SI	NO
Llegada del producto		
<i>¿Se realiza la verificación de los productos (cantidad) al ingresar al almacén?</i>	X	
<i>¿Existe una persona encargada de recepcionar los productos cuando no se encuentre el almacenero?</i>	X	
Comprobación y control		
<i>¿Se revisa los productos que ingresan al almacén mediante documentos y revisión física?</i>	X	
<i>¿Existe una persona encargada de revisar las facturas y guías de remisión de los productos que ingresan al almacén?</i>	X	
Sellado, informe, pruebas		
<i>¿Existe algún tipo de sello de verificación de los productos del almacén?</i>	X	
<i>¿Existe pruebas de control de calidad de los productos que ingresan al almacén?</i>		X
Registro		
<i>¿Se realiza algún tipo de registro para la salida de los productos del almacén?</i>		X
<i>¿El registro de los productos se realiza manualmente?</i>		X
Etiquetado		
<i>¿Se utiliza el código de barras para la identificación de la mercadería en el almacén?</i>		X
<i>¿El etiquetado que se utiliza es visible en el producto?</i>		X
TOTAL	5	5
PORCENTAJE	50%	50%

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL en la ciudad de Morales.

En la empresa no existen las pruebas de control, porque no cuenta con un especialista de control de calidad de los licores.

La empresa no cuenta con guías de transferencia de productos, para que se lleve a cabo el movimiento desde el almacén hasta su destino que son las barras (puntos de venta) de la discoteca.

La empresa no realiza ningún control manual de salida de productos del almacén ya que solo se ordena al almacenero que lleven productos a las barras para ser congelados y posteriormente a la venta sin verificaciones de cantidades.

No se utiliza el código de barras para la identificación o registro del producto porque la empresa no cuenta con un sistema operativo.

El etiquetado no es visible porque se encuentra en la parte superior de las botellas y solo lo saben los trabajadores de la discoteca, esto sirve para reconocer que los productos sean únicamente vendidos por la empresa, y no tener inconvenientes sobre calidad o algún reclamo de cliente

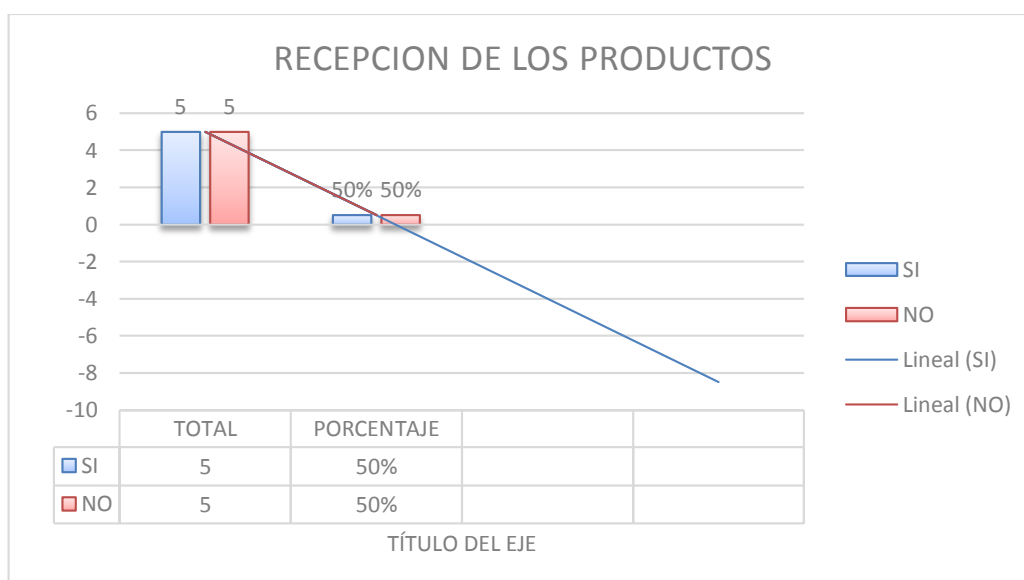


Figura 4. La recepción de los Productos

Fuente: Elaboración propia 2016

De la información obtenida de la lista de cotejo, en cuanto a la planificación y organización de las áreas de recepción de la empresa Servicios Turísticos

Anaconda EIRL, nos muestra un 50% que es eficiente, y un 50% de deficiencia debido a la inadecuada distribución de los espacios dentro del almacén.

Tabla 5. Recepción de los productos

Dimensión	Indicador	Causa	Efecto
RECEPCIÓN DE LOS PRODUCTOS	Llegada del producto	Inadecuado control al recibir el producto.	Productos faltantes, reciben productos deteriorados.
	Comprobación y control	No se ordena los productos cuando lo reciben.	Desorden en el almacén con productos a la intemperie.
	Sellado ,informe y pruebas	No cuenta con un especialista de control de calidad de los licores.	Adquisición de productos adulterados. Reclamaciones y quejas de clientes.
	Registro	No cuentan con sistema de registro de productos. Cualquier persona ingresa por la noche a sacar licores sin registrar su salida	Entrega incorrecta de licores equivocados. Faltante de productos, mal control de inventarios, pérdida de los productos.
	Etiquetado	Mala identificación de los productos	Mal despacho de los licores.

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL en la ciudad de Morales,

En el área del almacén no existe un correcto control de la llegada del producto porque lo realizan a destiempo por la mala ubicación de las zonas, haciendo que la ejecución de las actividades del personal sea deficiente al momento de controlar y hacer todo el proceso de recepción, estas

condiciones perjudican el correcto control de los productos que ingresan, causando extravíos de productos o así mismo faltantes.

El registro de los productos que ingresan se realiza a través de la verificación visual directa manejado solo por órdenes al igual que la salida, pero existe un desorden cuando ingresa cualquier personal de la noche a sacar productos por órdenes de la dueña, esto hace que se desordene y lamentablemente como resultado están los faltantes y/o pérdidas de licores por la falta de existencia del documento que acredite la salida del producto en horas de la noche, este mal registro y control significa pérdidas monetarias para la dueña.

Tabla 6. Almacenamiento de los productos

ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS	SI	NO
Zonas de almacén		
<i>¿Existen zonas donde se realice el ingreso y salida de los productos?</i>	X	
<i>¿Las zonas del almacén son adecuadas para almacenar los productos en buen estado?</i>		X
<i>¿Cuenta con algún tipo de seguro contra robos e incendios</i>		X
Tipos de almacenamiento		
<i>¿Existe compartimiento de los diferentes productos?</i>		X
<i>¿Se agrupa los productos de acuerdo a su categoría?</i>		X
Tipos de almacén		
<i>¿El almacén se encuentra dentro de las instalaciones de la discoteca?</i>	X	
<i>¿Realizan clasificación de productos según su contenido?</i>		X
TOTAL	2	5
PORCENTAJE	29%	71%

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL en la ciudad de Morales.

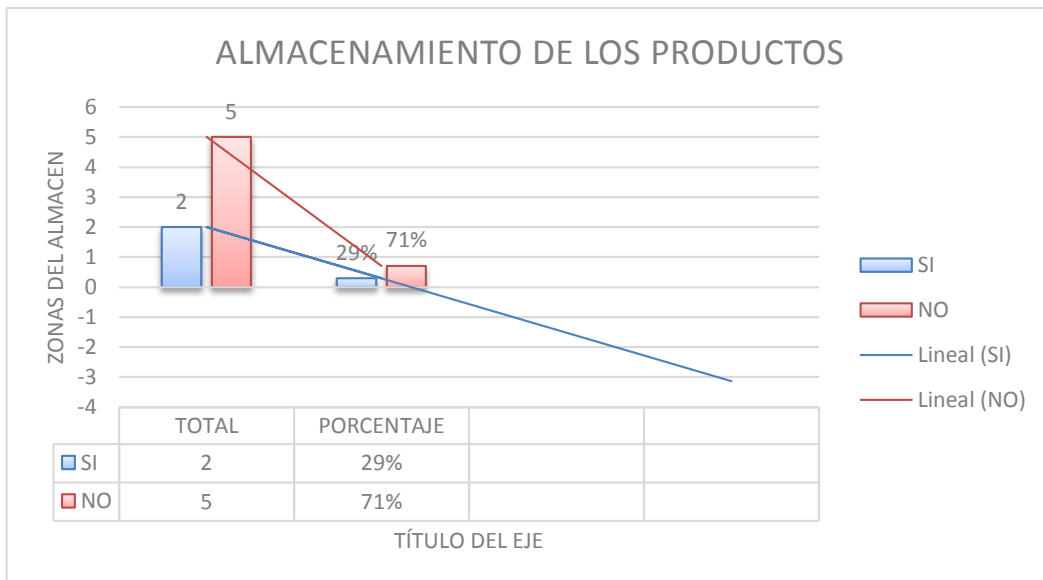


Figura 5. Almacenamiento de los Productos
Fuente: Elaboración propia 2016

De la información obtenida de la lista de cotejo, en cuanto a las zonas de almacén de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL, nos muestra un 29% como eficiente, y un gran porcentaje del 71% deficiencia debido a que no dispone de un adecuado almacenamiento de sus productos, una inadecuada distribución de las zonas para almacenar sus productos.

Tabla 7. Almacenamiento de los productos

Dimensión	Indicador	Causa	Efecto
ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS	Zonas de almacén	No cuenta con espacio suficiente para distribuir los productos.	Pasillos angostos y zonas restringidas por el exceso de volumen de cosas
	Tipo de almacenamiento	Distribución inadecuada de los productos sin clasificarlo.	Productos vencidos, Productos deteriorados por mal almacenaje
	Tipo de almacén	No se clasifica los productos según sus categorías. Mal aprovechamiento del espacio del almacén.	Productos en mal estado, sucios y rotos. Poco espacio para desplazarse en el almacén.

Fuente: Cuestionario aplicado al gerente general de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL en la ciudad de Morales.

El tipo de almacenamiento no es adecuado a las necesidades de la empresa , el almacén no dispone de espacio por un mal compartimiento de los productos, se agrupa en desorden sin clasificarlos, como consecuencia es el Inadecuado tratamiento de algunos productos como las gaseosas, conservas, lácteos, licores que por sus características requieren tratamientos específicos de seguridad temperatura y no se le está brindando su debido almacenaje, produciendo perdidas y vencimientos de productos por defectos de mal almacenaje.

El almacén se encuentra dentro de las instalaciones de la empresa, en el no se realiza ninguna clasificación de productos como consecuencia tiene las horas de búsqueda que tardan en encontrar los productos ,y el mal aprovechamiento de la capacidad de almacén para poder clasificar los

productos según su contenido genera un espacio reducido para poder desplazarse dentro del almacén, incrementa a un mayor desorden y descontrol.

3.3. Conocer la rentabilidad de la empresa.

La rentabilidad mide la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Muestra el incremento de valor obtenido en el ejercicio sobre el valor de la inversión al inicio del ejercicio que tiene cada empresa.

Rendimiento sobre la inversión

Lo obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la administración y producir utilidades sobre los activos totales disponibles. Es una medida de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

$$\text{Rendimiento sobre la inversion} = \frac{\text{Ut. neta}}{\text{Activo Total}}$$

RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION		
PERIODO	2016	2015
<i>Utilidad neta</i>	362,552.77	25,536.85
<i>Activo total</i>	7,355,936.75	7,355,789.40
RAZON	0.05	0.00

En el rendimiento sobre la inversión, al obtener estos indicadores del periodo 2016 y 2015 podemos ver en la tabla 8 que la utilidad neta se ha incrementado en S/. 337,015.92 para el año 2016, las mercaderías se incrementaron en S/. 48,857.04, y los Servicios y otros contratados por anticipado disminuyeron considerablemente en S/. 1,498.82.

Utilidad ventas

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuesto por el valor de activos.

$$\text{Utilidad ventas} = \frac{\text{Ut. antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

UTILIDAD VENTAS		
PERIODO	2016	2015
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	550,997.77	212,101.85
VENTAS	4'848,359.52	5'198,073.68
RAZON	0.11	0.04

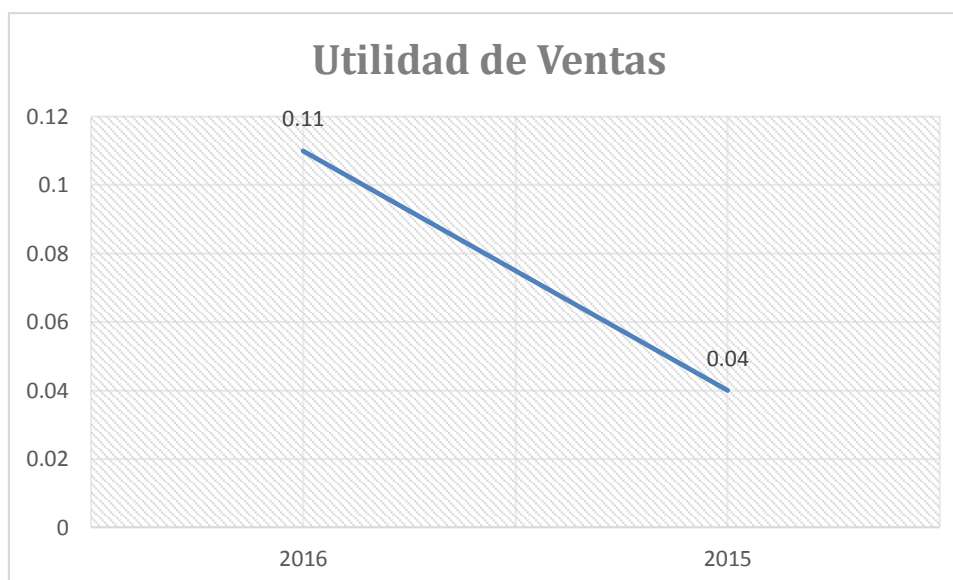


Figura 6. Utilidad de ventas
Fuente: Elaboración propia 2016

Según los cálculos figura 6 , la Utilidad de ventas se incrementó en el año 2016 en un 11% debido a que las ventas sufrieron una disminución de S/.349,714.16 , la utilidad antes de intereses e impuestos sufrió una

incrementación de S/. 338,895.92 mientras que los gastos administrativos sufrieron una disminución de S/.505,601.03

Margen Bruto

Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende.

$$\text{Margen de Ut. Bruta} = \frac{\text{ventas} - \text{costos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

MARGEN DE UT. BRUTA		
PERIODO	2016	2015
VENTAS NETAS - COSTO DE VENTAS	1'683,961.33	2'987,828.05
VENTAS NETAS	4'848,359.52	5'198,073.68
RAZON	0.35	0.57

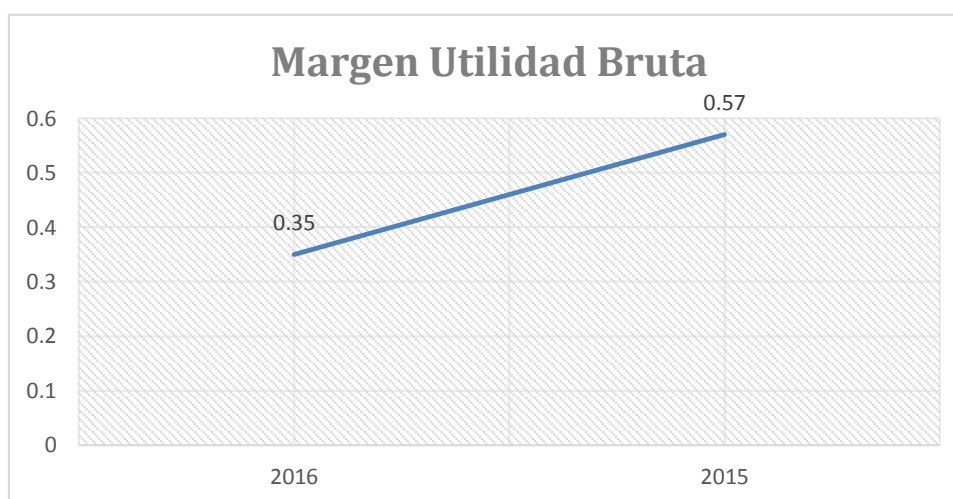


Figura 7. Margen de Utilidad bruta

Fuente: Elaboración propia 2016

Del margen bruto sobre las ventas podemos deducir que para el año 2016 y 2015 , en la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas se ve un descenso de S/. 349,714.16 para el periodo 2016, sin embargo el costo de ventas sufrió un incremento de S/. 954,152.56. a causa de que hubieron perdidas de productos por deterioro y por robos.

Margen Neto

Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos.

Cuanto más grande sea el margen neto de la empresa tanto mejor.

$$\text{Margen Neto de ut.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

MARGEN NETO		
PERIODO	2016	2015
UTILIDAD NETA	362,552.77	25,536.85
VENTAS NETAS	4'848,359.52	5'198,073.68
RAZON	0.07	0.00

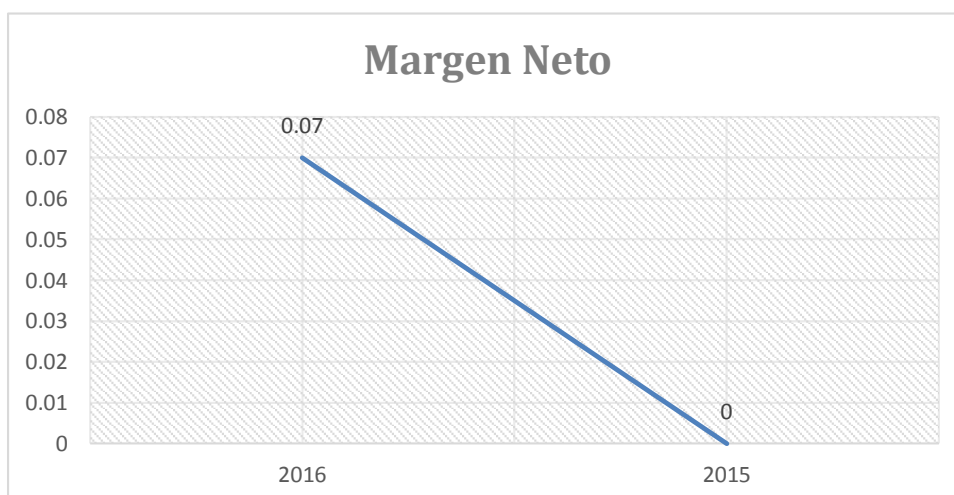


Figura 8. Margen Neto
Fuente: Elaboración propia 2016

Al obtener estos indicadores del periodo 2016 y 2015 podemos ver que la utilidad ha sufrido un incremento de S/. 337,015.92, y los gastos de ventas se han disminuido en S/. 10,481.49, al igual que los gastos administrativos en S/.505,601.03.

3.4. Establecer la relación de la gestión de almacén con la rentabilidad de la empresa.

Tabla 8. Relación de la gestión de almacén con la rentabilidad

RENTABILIDAD	CAUSA	RELACION	PERIODO	PERIODO	VARIACIÓN
			2016	2015	
			PROPORCIÓN	PROPORCIÓN	
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION	Inadecuada planificación y organizacion	Significativa - Alta	0.05	0.00	0.05
UTILIDAD DE VENTAS	Inadecuado control al recibir los productos	Significativa – Alta	0.11	0.04	0.07
MARGEN BRUTO	Inadecuado almacenamientos de los productos	Significativa	0.35	0.57	-0.22

Fuente: Elaboración propia 2016

La relación de la rentabilidad en la empresa se da por la gestión de almacén que realiza la dueña de la empresa como se detalla:

Planificación y organización

La empresa no distribuye adecuadamente las áreas del almacenamiento de sus productos , no tiene un orden de almacenamiento por categorías o tipos , no los clasifica, respecto a su almacén contando con el espacio suficiente para distribuir y organizar la zonas para llevar correctamente su almacenamiento, no lo han distribuido ni diseñado conforme al tipo de producto que almacenarían, por todo ese desorden y mala organización que lleva la empresa perdieron productos

afectando directamente a las ventas y al costo de ventas, el valor en precio costo fue de s/. 2,752.00 y en precio venta fue de s/. 7,240.00, dejando de percibir S/. 4,480.00 de ganancia, de esta manera se incrementa el costo de venta de sus productos, ocasionando que disminuya las ventas, produciendo que la utilidad bruta disminuya en un 77% con una variación de s/.1'303,866.72 soles.

Recepción de los productos

La empresa no cuenta con un especialista de control de calidad para que verifique el buen estado que se encuentra sus licores, este inconveniente afectaría a las ganancias que estaría dejando de percibir por la venta de esos productos adulterados. La empresa tiene un inadecuado control al momento de recibir los productos , estos mismos no son ubicados ni registrados en sus lugares correspondientes ocasionando más desorden, pérdidas y robos de los productos por sus mismo trabajadores, este mal registro y control afecta considerablemente al margen bruto, las ventas disminuyeron en un 7% con una variación de s/. 349,714.16 soles.

No existe controles manuales, solo la gerente da órdenes verbales para que retiren los productos, dado las circunstancias hace que impida el correcto registro de ingreso y salida de los licores, para un buen control de productos.

La empresa no cuenta con un sistema que le permita el control a través del código de barras por el costo adicional que le cuesta mantener activo el sistema. Por seguridad de la empresa etiquetan a sus productos en un lugar no visible, porque les permite identificar que el producto pertenece a la empresa, de esa manera la etiqueta ayuda al reconocimiento del producto ante algún reclamo de sus clientes

Almacenamiento de los productos

No existen áreas dentro del almacén por lo que dificulta las ubicaciones de los productos según su orden de almacenaje, causando mal control de las existencias de los productos para que realicen las ordenes de compras e inventarios, el almacén no cuenta con espacios libres en los pasillos, el espacio se reduce por el desorden de la ubicación de los productos.

La empresa no cuenta con ningún tipo de seguro ante cualquier siniestro que podría suceder en el almacén, el no contar con este seguro es un riesgo para la empresa, ya que no está libre de cualquier evento de esa magnitud, que lo llevaría a perder sus productos ocasionándole pérdidas monetarias. Los seguros salvaguardan las mercaderías o productos que las empresas manufacturan para así venderlas.

IV. DISCUSIÓN

Luego de haberse llevado a cabo el análisis e interpretación en el estudio de las variables y al conocer la importancia de utilizar una adecuada gestión de almacén en el área del almacén, el mismo que permite describir las actividades de la gestión de almacén de la empresa desde la planificación y organización, recepción de los productos y el almacenamiento de los productos según lo que dice **De Sa Motta, Ivan (2010)**, Expresa que la gestión de almacén es el proceso logístico que trata la recepción y almacenamiento de cualquier material dentro de un mismo almacén hasta el punto de consumo, así como el tratamiento e información de los datos generados **Dándole la razón Flores C. (2014)**. ***“la gestión de almacén y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana”*** (Tesis de pregrado). **Universidad San Martín De Porres**. En este trabajo la autora concluye que la gestión de compras y abastecimiento en un porcentaje razonable de empresas es deficiente porque no logran identificar con claridad los procesos y se recurre a la improvisación ocasionando que los usuarios reporten requerimientos innecesarios y sin sustento influyendo negativamente en la rentabilidad económica.

Identificar las deficiencias, causas y efectos de la gestión de almacén de la empresa. Al encontrar las deficiencias mediante la aplicación de la lista de cotejo hecha según la teoría que propone **De Sa Motta, Ivan (2010)**, Expresa que la gestión de almacén es el proceso logístico que trata de la planificación y organización es la ubicación estratégica de los almacenes y centros de distribución de manera que permitan gestionar el flujo de productos desde uno o más orígenes hasta el cliente, la recepción de los productos es el proceso de vital importancia referido a las entradas de productos, y el almacenamiento de los productos es el subproceso concerniente a la guarda y conservación de los productos con los mínimos riesgos optimizando el espacio físico. Dando la razón a **Ascencio, J. (2010)**, en su tesis: ***“Propuesta de Mejora en Almacén de Materiales en una Empresa Salvadoreña”*** **El Salvador**. En dicho trabajo de investigación el

autor concluye que la distribución inadecuada de los productos dentro del almacén provoca una subutilización del espacio cúbico disponible, lo cual genera una percepción de espacio insuficiente, desorden e ineficiencia en la labor de recolección de pedidos. La falta de un sistema de ventilación adecuado en el almacén provoca que dentro de este se experimenten altas temperaturas que deterioran productos como polímeros, y reducen la eficiencia de los auxiliares de despacho. Esto es especialmente crítico, donde se alcanzan las temperaturas más altas.

Conocer la rentabilidad de la empresa. Al conocer la rentabilidad de la empresa mediante las dimensiones que evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial propuestos por el autor **Aching, C. (2010)** menciona que el índice de rentabilidad es uno entre varios métodos que existen para medir las utilidades de las empresas; este índice se analizará respecto a las ventas, a los activos y a la inversión de los accionistas, **Díaz Bustamante, Amalia R. & Aguilar Poémape, José R. (2016)**, “Efecto de la Gestión Logística en la rentabilidad de la empresa Productora y Comercializadora de Alimentos Ninalac Sac del Distrito de Tongod – Cajamarca en el Periodo Enero-Junio 2015” **Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. (Tesis para contador público)** en este trabajo los autores concluyen que la empresa NinaLac SAC no realiza una adecuada gestión logística en sus procesos operativos, esta afirmación resulta de haber identificado los costos innecesarios en lo que está incurriendo con la gestión actual, siendo los puntos significativos el proceso de aprovisionamiento de materia prima con un costo innecesario de S/19,590 semestral y el proceso de transporte con S/1,114 semestral. En el periodo analizado (enero – junio 2015) la rentabilidad real de la empresa NinaLac se manifestaba en un 15% de Margen Beneficio y un EBITDA de 18%, lo cual era producto de una ineficiente gestión que arrojaba un costo logístico que representaba el 8.55% del total de ingresos.

Establecer la relación de la gestión de almacén con la rentabilidad de la empresa **según De Sa Motta, Ivan (2010)**, Expresa que la gestión de almacén es el proceso logístico que trata la recepción y almacenamiento de cualquier material dentro de un mismo. El objetivo general de una gestión de

almacenes consiste en garantizar el suministro continuo y oportuno de los materiales y medios de producción requeridos para asegurar los servicios de forma ininterrumpida y rítmica. Estando de acuerdo con **Torres, J. B. (2009). "Lineamientos Base para la Gestión de almacén de medicamentos e insumos a partir de la rentabilidad del sistemas de Salud Público y privado de Puerto Montt"**. (Tesis de ingeniería civil industrial). Universidad Austral de Chile. **Se concluye:**

El manejo de los inventarios es sin lugar a dudas un elemento crítico, para el buen desempeño de cualquier centro. Si este no se efectúa correctamente la posibilidad de tener problemas de abastecimiento o mayores costos son muy alta, es por esto que permanentemente se deben estar revisando las normas y procedimientos para su manejo ya sea al sector Público como privado.

V. CONCLUSIONES

- 5.1** La gestión del almacén de la empresa Servicios Turísticos Anaconda E.I.R.L. se da en función a la planificación y organización, recepción de los productos y el almacenamiento de los productos en lo que muestra que la gestión de almacén lo operan de manera práctica en base a la experiencia de los años de trayectoria que tiene la empresa.
- 5.2** Las deficiencias dentro de la gestión de almacén se encuentra ,partiendo desde la planificación y organización para diseñar el almacén de acuerdo al tipo de productos que almacenarían , no diseñaron el almacén para los tipos de productos , las bebidas alcohólicas , los frugos, las frutas ,las conservas, estos productos necesitan un almacenamientos especial porque una vez abiertos pueden malograrse , la recepción de los productos lo realizan de manera desordenada al igual que el almacenamiento de los productos se encuentran ubicados sin tener en cuenta el tipo de producto que se adquiere , lo que conlleva a un mal almacenamiento desde la ubicación y distribución de las zonas para que se realice un adecuado almacenaje de los productos según su categoría , tipo y tamaño. La empresa ha perdido s/. 4,480.00 soles de ganancia por llevar un mal orden en el almacenamiento de los licores, ocasionaron que se extraviara estos productos originando pérdidas monetarias.
- 5.3** La rentabilidad de la empresa del margen bruto sobre las ventas podemos deducir que para el año 2016 y 2015, en la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas se ve un descenso de S/. 349,714.16 para el periodo 2016, sin embargo el costo de ventas sufrió un incremento de S/. 954,152.56. a causa de que hubieron perdidas de productos por deterioro y por robos debido al mal almacenaje, el inadecuado control.
- 5.4** La relación de la gestión de almacén con la rentabilidad de la empresa es alto porque realizan un inadecuado control al momento de recibir los productos, estos mismos no son ubicados ni registrados en sus lugares correspondientes ocasionando más desorden, perdidas y robos de los productos por sus mismo trabajadores, este mal registro y control afecta

considerablemente al margen bruto, las ventas disminuyeron en un 7% con una variación de s/. 349,714.16 soles.

VI. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta los resultados y conclusiones obtenidos durante el desarrollo de la presente investigación, se presentan las siguientes recomendaciones:

- 6.1** En esta situación al evaluar la gestión de almacén que se viene desarrollando en la empresa Servicios turístico Anaconda E.I.R.L., se ha podido observar y contrastar que no se cumplen con todos los procedimientos del almacenaje. Se debe acondicionar los almacenes donde se deposita los productos de manera que estas se puedan distribuir de acuerdo a marcas y modelos, permitiendo así al momento de retirar los productos se encuentren en buen estado de tal manera que no se maltrata y quede inservible para ser vendida.
- 6.2** Para que exista un control sobre la recepción de los productos y el almacenamiento de las mercaderías en los al almacenes, es necesario contratar a un colaborador con experiencia en el control de almacenes que pueda hacerse responsable de todas las funciones que esto amerita, con ello se tendrá informado al área de gerencia ,sobre las cantidades mínimas en stock de las productos disponibles para la venta, con lo cual se podrá realizar el pedido de estos productos a tiempo y por lo tanto no desistir de realizar ninguna venta por este motivo. El contratar a un nuevo colaborador seria que ayudaría a disminuir costos e incrementar la eficacia de la gestión.
- 6.3** Realizar los reportes financieros y enviar de manera mensual a gerencia para que puedan tomar decisiones a tiempo sobre la situación por la cual se esté perdiendo o ganando en las ventas, de tal forma poder identificar el problema a tiempo para tomar las acciones correctivas durante la gestión.
- 6.4** Analizar constantemente la rentabilidad de la empresa y establecer criterio de evaluación de rendimiento al personal según sus funciones si con una buena coordinación y comunicación entre las áreas (almacén y

contabilidad se evitaría pérdida de productos sobrevalorados esto afectará de alguna forma la utilidad de la empresa, y las ganancias que se pudieran generar no se aprovecharía para mejoras del local y/o otras inversiones.

VII. REFERENCIAS

- Suarez , M. (2012). *Gestión de Inventarios*. (Primera edición). Bogotá, Ediciones de la U.
- De Sa Motta, I. (2010). *Gestión de Stocks*. Editora Fundación Getulio Vargas.
- Gutiérrez , A.(2008). *Gestión de Stocks en la Logística de Almacenes*.(1era Edición). Madrid
- Colla. L. (2010). *Las técnicas Modernas de Ventas y sus aplicaciones*.(2°. Ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Díaz , M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial* Editado por la Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.
- Flores, L. (2011). *Las Técnicas Modernas de Venta y sus Aplicaciones*. (4°. Ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Lopez, L. (2010). *Humanidades y ciencias sociales*. (7°. Ed.). México: Pearson Prentice Hall.
- Parada , J. (2000). *Rentabilidad empresarial*. (1era edición.) editorial Universidad de Concepción,.
- Alvarez, J. & Suybate, C. (2013), “Evaluación de la gestión almacén y su influencia en la rentabilidad de las Ventas de la empresa Distribuciones Naylamp S.R.L.” (Tesis para contabilidad). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- Chiavenato, I. (2000). *Mercadotecnia*, considera que la venta es una función que forma parte del proceso sistemático de la mercadotecnia.
- Aching ,C. (2010). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Editorial Prociencia y cultura SA
- Meza, D. (2013). “*La gestión de almacén en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de ascensores en Lima Metropolitana, año 2012*” (Tesis de pregrado). Universidad San Martín De Porres, Lima, Perú.

TESIS.

- **Bravo, L** (2010). *El control interno en el inventario de repuestos automotrices es fuente de utilidades liquidas en la ciudad de manta 2007. Caso CEDEPA S.A* (Tesis pregrado) Universidad Tecnológica Equinoccial , Manta ,Ecuador .
- **Flores ,C** (2014). *La gestión de almacén y su influencia en la rentabilidad de las empresas especialistas en implementación de campamentos para el sector minero en Lima Metropolitana* (Tesis de pregrado). Universidad San Martin De Porres, Lima, Perú.
- **Ríos, K.** (2014). *“Gestión de almacén y rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013”* (Tesis de pregrado). Universidad San Martin De Porres, Lima, Perú.
- **Torres, J. B.** (2009). En su tesis *“Lineamientos Base para la Gestión de almacén de medicamentos e insumos a partir de la rentabilidad del sistemas de Salud Público y privado de Puerto Montt”*. (Tesis de pregrado), Santiago, Chile.
- **Ascencio,** Dominguez, Himede, y Juarez. (2010). En su trabajo de investigación titulado: *Propuesta de Mejora en Almacén de Materiales en una Empresa Salvadoreña*. (Tesis pregrado) Universidad Centro América “Jose Simeon Cañas” , El Salvador.
- **Díaz, A. & Aguilar** J. (2016), *“Efecto de la Gestión Logística en la rentabilidad de la empresa Productora y Comercializadora de Alimentos Ninalac Sac del Distrito de Tongod – Cajamarca en el Periodo Enero-Junio 2015”* Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- **Panduro (2011),** en su tesis de investigación titulada: *“La gestión de inventario y su efecto en la situación económica y financiera de la Empresa importaciones Patricia S.A.C. en la Ciudad de Tarapoto, Año 2011”*. (Tesis de maestría). Universidad César Vallejo. Tarapoto.
- Zuluaga T. (2012). *Tendencias y perspectivas logísticas de las Pymes del Norte del Valle de la Abura* (Tesis). Universidad de San Buenaventura Seccional Medellín.
- Martinez, C. (2013). *Definición, desarrollo e implementación de una propuesta metodológica para determinar el modelo de inventarios para*

productos terminados en empresas que fabrican elementos de fijación.
Medellín.

ANEXOS

ANEXO N° 01

VARIABLE :GESTIÓN DE ALMACEN			
N°	DIMENSIÓN: PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	SI	NO
Diseño de distribución y almacenamiento			
1	¿La empresa tiene segmentado los espacios para almacenar su mercadería?		
2	¿El área de logística planifica donde se ubicaran las mercaderías a ingresar al almacén?		
3	¿La gerencia organiza a los empleados como debe almacenar las mercaderías?		
4	¿Se determinan funciones y actividades para controlar el ingreso y salida del producto?		
Ubicación del almacén			
5	¿El almacén se encuentra en un lugar adecuado y de fácil acceso?		
6	¿Los trabajadores encuentran en orden todo lo necesario en el área de almacén?		
Tamaño del almacén			
7	¿El tamaño del almacén es lo suficientemente amplio y grande para instalar toda la mercadería que ingresa?		
8	¿En el interior del almacén existen espacios suficientes para que se trasladen los productos al interior de la discoteca?		
DIMENSIÓN : LA RECEPCIÓN DE LOS PRODUCTOS		SI	NO
Llegada del producto			
9	¿Se realiza la verificación de los productos (cantidad) al ingresar al almacén?		
10	¿Existe una persona encargada de recepcionar los productos cuando no se encuentre el almacenero?		
Comprobación y control			
11	¿Se revisa los productos que ingresan al almacén mediante documentos y revisión física?		
12	¿Existe una persona encargada de revisar las facturas y guías de remisión de los productos que ingresan al almacén?		
Sellado, informe, pruebas			
13	¿Existe algún tipo de sello de verificación de los productos del almacén?		
14	¿Existe pruebas de control de calidad de los productos que ingresan al almacén?		
Registro			
15	¿Se realiza algún tipo de registro para la salida de los productos del almacén?		

16	¿El registro de los productos se realiza manualmente?		
	Etiquetado		
17	¿Se utiliza el código de barras para la identificación de la mercadería en el almacén?		
18	¿El etiquetado que se utiliza es visible en el producto?		
	DIMENCIÓN: ALMACENAMIENTO DE LOS PRODUCTOS	SI	NO
	Zonas de almacén		
19	¿Existen zonas donde se realice el ingreso y salida de los productos?		
20	¿Las zonas del almacén son adecuadas para almacenar los productos en buen estado?		
21	¿Cuenta con algún tipo de seguro contra robos e incendios)		
	Tipos de almacenamiento		
22	¿Existe compartimiento de los diferentes productos?		
23	¿Se agrupa los productos de acuerdo a su categoría?		
	Tipos de almacén		
24	¿El almacén se encuentra dentro de las instalaciones de la discoteca?		
25	¿Realizan clasificación de productos según su contenido?		

ANEXO N° 02
GUÍA DE OBSERVACIÓN

Nombre De La Empresa:	Cargo:
Responsable:	Fecha de Aplicación:
Observador:	

INSTRUCCIONES:

Observe si la ejecución de las actividades que se anuncian las realizan y marcar con una "x" el cumplimiento o no en la columna correspondiente, así mismo es importante anotar las observaciones pertinentes.

Nº	ACCIONES A EVALUAR	REGISTRO DE CUMPLIMIENTO			OBSERVACIONES
		SI	NO	N.A.	
1	Conocer los almacenamientos que tiene la empresa para la gestión de almacenes.				
2	Se conoce el proceso de recepción que esta implementado en la gestión de almacenes.				
3	Se realiza la supervisión y monitoreo en la gestión de almacenes.				
4	Se realiza la evaluación de riesgos en la gestión de almacén.				
5	Se conoce quienes son los responsables del control del almacén.				

ANEXO N° 03

GUÍA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

EMPRESAS : SERVICIOS TURISTICOS ANACONDA
INVESTIGADOR : CLEISER GRANDEZ SALINAS
FECHA :
ASPECTO : "RENTABILIDAD"
DIRIGIDO : Estados Financieros de las empresas.

Se aplica para determinar a rentabilidad de la empresa

Análisis de la rentabilidad económica

Para poder analizar la variable dependiente se procederá a aplicar las fórmulas de las dimensiones, a los estados de resultados integrales y estado de situación financiera, los ratios más usados.

Ratio de rentabilidad

Rendimiento sobre la inversión

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \frac{\text{Ut. neta}}{\text{Activo Total}}$$

Utilidad ventas

$$\text{Utilidad ventas} = \frac{\text{Ut. antes de intereses e impuestos}}{\text{Ventas}}$$

Margen bruto y neto utilidad

$$\text{Margen de Ut. Bruta} = \frac{\text{ventas} - \text{costos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

ANEXO N° 04

Detalle de la empresa en estudio:

Número de RUC:	20450412636 – SERVICIOS TURISTICOS ANACONDA EIRL		
Tipo Contribuyente:	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA		
Nombre Comercial:	SERVICIOS TURISTICOS ANACONDA EIRL		
Fecha de Inscripción:	14/12/2009	Fecha de Inicio de Actividad:	15/02/2009
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. PERU #581 - SAN MARTIN - SAN MARTIN – TARAPOTO		
Teléfono(s):	523442 / 942437584	Fax:	-
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema de Contabilidad:	MANUAL / COMPUTARIZADO		
Actividad económica principal:	ACTIVIDAD DE PARQUES DE ATRACCIONES Y PARQUES TEMATICOS		
Actividad económica secundaria1:	ACTIVIDADE D SERVICIOS DE BEBIDAS		
Actividad económica secunaria 2:	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS REALIZADAS CON BIENES PROPIOS O ARRENDADOS		

I DATOS GENERALES

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO

.....
INSTITUCION EDUCATIVA

.....
CARGO QUE DESMPEÑA

.....
INSTRUMENTO MOTIVO DE INVESTIGACIÓN
.....
AUTOR DEL INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
.....

II ASPECTOS DE EVALUACION

(4) MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENO
EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.					
OBJETIVIDAD	Los ítems tienen coherencia con la variable en todas sus dimensiones e indicadores, tanto en su aspecto conceptual y operacional.					
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico tecnológico y legal inherente a la gestión escolar.					
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organicidad lógica en concordancia con la definición conceptual y operacional de las variables en todas sus dimensiones e indicadores, manera que permite agilizar la capacidad intelectual del participante.					
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en calidad y cantidad.					
INTECIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y medir la capacidad intelectual de los participantes.					
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá mediante los ítems, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de investigación.					
COHERENCIA	Los ítems del instrumento presentan similitud en la intencionalidad y coherencia para que el					

	participante infiera sus conocimientos de acuerdo a la exploración lúdica.					
METODO LOGIA	Los procedimientos insertados responden al propósito de la investigación.					
SUB TOTAL						
TOTAL						

III OPINION DE APLICABILIDAD

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

IV PROMEDIO DE VALORACION.....

Lugar y fecha.....de.....del 2017.

Mg.....
Esp.
D.N.I.....

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVOS		VARIABLES	DIMENSION	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	FUENTE
			GENERAL	ESPECÍFICOS						
Evaluación de la gestión de almacén y relación con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales - 2016.	¿Cómo se da la gestión de almacén y de qué manera se relaciona con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales - 2016?	La Gestión de almacén es adecuada y su relación con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales - 2016 es significativamente.	Analizar la gestión de almacén y determinar su relación con la rentabilidad del Servicio Turístico Anaconda EIRL, Morales - 2016	Conocer la gestión de almacén de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL, Morales - 2016.	GESTIÓN DE ALMACÉN	Planificación y organización	- Diseño de distribución y almacenamiento. -Ubicación del almacén -Tamaño de los almacenes	- Observación directa	Guía de observación directa	Área Almacén
				Identificar las deficiencias, causas y efectos de la Gestión de almacén de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL, Morales - 2016.		Recepción de los productos	- Llegada del producto. - Comprobación y control. - Sellado, informe, y prueba. - Registro - Etiquetado.	- Observación directa	- Guía de entrevista - Observación directa	Área Almacén
						Almacenamiento de los productos	- Zonas del almacén - Tipos de almacenamiento	- Observación directa	- Guía de entrevista - Observación directa	Área Almacén

							-Tipos de almacén			
				<p>Determinar la rentabilidad de la empresa Servicios Turísticos Anaconda EIRL , Morales – 2016.</p> <p style="text-align: center;">RENTABILIDAD</p>	Rendimiento sobre la inversión	-Utilidad neta. -Activo total.	-Análisis documental	Guía de análisis documental	Estados financieros.	
					Utilidad de ventas	-Utilidad antes de intereses e impuestos. -Ventas.	- Análisis documental	Guía de análisis documental	Estados financieros	
					Margen bruto y neto utilidad	-Ventas. -Costo de ventas.	-Análisis documental	Guía de análisis documental	Estados financieros	

Validación de instrumentos



INFORME DE JUICIO DE EXPERTOS SOBRE EL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I DATOS GENERALES
 APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO
 INSTITUCION
 CARGO QUE DESPEÑA
 INSTRUMENTO MOTIVO DE INVESTIGACION
 AUTOR DEL INSTRUMENTO DE EVALUACION

Juan Valles Reategui
 Eco Peru Constructora
 Contador
 Lista de coteo, guía de entrevista y obser vacio
 César González Salinas.

II ASPECTOS DE EVALUACION

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENO (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.				X	
OBJETIVIDAD	Los ítems tienen coherencia con la variable en todas sus dimensiones e indicadores, tanto en su aspecto conceptual y operacional.					X
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico tecnológico y legal inherente a la gestión escolar.					X
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organicidad lógica en concordancia con la definición conceptual y operacional de las variables en todas sus dimensiones e indicadores, manera que permite aglizar la capacidad intelectual del participante.				X	
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en calidad y cantidad.					X
INTECIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y medir la capacidad intelectual de los participantes.					X
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá mediante los ítems, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de investigación.					X
COHERENCIA	Los ítems del instrumento presentan similitud en la intencionalidad y coherencia para que el participante infiera sus conocimientos de acuerdo a la exploración lúdica.			X		
METODOLOGIA	Los procedimientos insertados responden al propósito de la investigación.					X
SUB TOTAL						
TOTAL						

III OPINION DE APLICABILIDAD

El instrumento de Investigación es aceptable y coherente con los objetivos planteados.

IV PROMEDIO DE VALORACION.....

Lugar y fecha 17 de Julio del 2017.

Esp
 D.O.P.C. JUAN VALLES REATEGUI
 MATRICULA: 19 - 1376

INFORME DE JUICIO DE EXPERTOS SOBRE EL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I DATOS GENERALES
 APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO
 INSTITUCION EDUCATIVA
 CARGO QUE DESMPEÑA
 INSTRUMENTO MOTIVO DE INVESTIGACION
 AUTOR DEL INSTRUMENTO DE EVALUACION

Rita Rodriguez Rivera
 Dra. Roguena Dom Martin, Lucas Reategui Flores
 Contadora
 Lista de Codigo Guia de Entrevista, Guia de Observación
 César Grandez Salinas

II ASPECTOS DE EVALUACION

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENO (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.					X
OBJETIVIDAD	Los ítems tienen coherencia con la variable en todas sus dimensiones e indicadores, tanto en su aspecto conceptual y operacional.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico tecnológico y legal inherente a la gestión escolar.				X	
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organicidad lógica en concordancia con la definición conceptual y operacional de las variables en todas sus dimensiones e indicadores, manera que permite agilizar la capacidad intelectual del participante.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en calidad y cantidad.					X
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y medir la capacidad intelectual de los participantes.					X
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá mediante los ítems, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento presentan similitud en la intencionalidad y coherencia para que el participante infiera sus conocimientos de acuerdo a la exploración lúdica.					X
METODOLOGIA	Los procedimientos insertados responden al propósito de la investigación.					X
SUB TOTAL					12	30
TOTAL					42	

III OPINION DE APLICABILIDAD

El presente trabajo de investigación es clara
 objetiva y tiene una metodología propia.

IV PROMEDIO DE VALORACION



Lugar y fecha 05 de JULIO del 2017.

Mg.
 Es **CPC. Rita Rodriguez Rivera**
 D. CONTADOR GENERAL
 MAT. 0655

INFORME DE JUICIO DE EXPERTOS SOBRE EL INSTRUMENTO DE INVESTIGACION

I DATOS GENERALES
 APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO Urtedo Cueva Omar,
 INSTITUCION Independiente
 CARGO QUE DESPEÑA Psicólogo Constable
 INSTRUMENTO MOTIVO DE INVESTIGACION Lista de la Fase de Intervención y Observación
 AUTOR DEL INSTRUMENTO DE EVALUACION Urtedo Cueva Omar y Salinas

II ASPECTOS DE EVALUACION

MUY DEFICIENTE (1) DEFICIENTE (2) ACEPTABLE (3) BUENO (4) EXCELENTE (5)

CRITERIOS	INDICADORES	1	2	3	4	5
CLARIDAD	Los ítems están formulados con lenguaje apropiado, es decir libre de ambigüedades.					X
OBJETIVIDAD	Los ítems tienen coherencia con la variable en todas sus dimensiones e indicadores, tanto en su aspecto conceptual y operacional.				X	
ACTUALIDAD	El instrumento evidencia vigencia acorde con el conocimiento científico tecnológico y legal inherente a la gestión escolar.			X		
ORGANIZACIÓN	Los ítems del instrumento traducen organicidad lógica en concordancia con la definición conceptual y operacional de las variables en todas sus dimensiones e indicadores, manera que permite agilizar la capacidad intelectual del participante.					X
SUFICIENCIA	Los ítems del instrumento expresan suficiencia en calidad y cantidad.				X	
INTENCIONALIDAD	Los ítems del instrumento evidencian ser adecuados para el examen de contenido y medir la capacidad intelectual de los participantes.				X	
CONSISTENCIA	La información que se obtendrá mediante los ítems, permitirá analizar, describir y explicar la realidad motivo de investigación.				X	
COHERENCIA	Los ítems del instrumento presentan similitud en la intencionalidad y coherencia para que el participante infiera sus conocimientos de acuerdo a la exploración lúdica.					X
METODOLOGIA	Los procedimientos insertados responden al propósito de la investigación.				X	
SUB TOTAL						
TOTAL						

III OPINION DE APLICABILIDAD
 El instrumento de investigación es coherente,
 con los objetivos planteados

IV PROMEDIO DE VALORACION

Lugar y fecha 18 de julio del 2017.

Esp. Omar Ivan Urtedo Cueva
 D.N.I. 18134861
 Mg. Omar Ivan Urtedo Cueva
 CPC. N° 02 - 003427