



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

La valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del
distrito de Puente Piedra, año 2019.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTOR:

Obregon Figueres, Raul Jesus (ORCID: 0000-0003-3298-3809)

ASESOR:

Mg. Alvarez Lopez, Alberto (ORCID: 0000-0003-0806-0123)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA - PERÚ

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a mis padres, por apoyarme en los momentos más difíciles de mi persona y mi carrera pudiendo continuar en el proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados.

AGRADECIMIENTO

Agradeciendo a dios por bendecirnos la vida y a mis profesores por haber compartido sus conocimientos a lo largo de mi preparación universitaria.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
PAGINA DE JURADO	4
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	5
I. INTRODUCCION	9
1.1 La Realidad Problemática	10
1.2 Trabajos previos	11
1.3 Teorías relacionadas al tema	15
1.4 Formulación del problema	21
1.5 Justificación del estudio	21
1.6 Hipótesis	23
1.7 Objetivos	23
CAPITULO II:	24
METODOLOGIA	25
Diseño de investigación no experimental	25
Variables operacionalización	25
Población y muestra	26
Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	1
Análisis de confiabilidad del instrumento de medición	1
.....	4
Métodos de análisis de datos	4
IV. DISCUSION DE RESULTADOS	16
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:	25
ANEXOS	27

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo determinar de qué manera la valuación de inventarios incide en la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. Entre los puntos que vamos a poder mostrar es la importancia del estudio en tener un orden del almacén y de tal manera obtendremos un orden de nuestro inventario para poder verificar nuestras entradas y salidas de mercadería, en el distrito se manifiesta estos tipos de problemas, por no realizar un control de área de almacén por tal investigamos soluciones para dar poder garantizar un orden y control en los inventarios.

La investigación realizada nos puede mostrar que la rentabilidad en las empresas se basa mediante las ventas indicando el costo de venta del producto, deduciendo que las ventas son el costo de operación directa que se puede medir de manera la rentabilidad en los activos, distintamente de donde fueron financiados, teniendo como relación de utilidad neta en la diferencia de los gastos de ventas y gastos administrativos.

El tipo de investigación es básica. El nivel descriptivo explicativo, no experimental de corte transversal. Entre los encuestados del área de contabilidad, almacén y finanzas en diferentes empresas, la muestra está compuesta del área contable, almacén y finanzas, el cuestionario fue aplicado en las empresas. Para la validez de instrumento se utilizó el criterio de juicio de expertos y además está respaldado por el uso del Alfa de Cronbrach; la aprobación de las hipótesis realizado con la prueba de Rho de Spearman.

Palabras claves: valuación de inventario, rentabilidad

ABSTRACT

The purpose of this research work is to determine how the valuation of inventories affects profitability in the iron companies of the Puente Piedra district, year 2019. Among the points that we will be able to show is the importance of the study in having a Warehouse order and in this way we will obtain an order from our inventory in order to verify our goods receipts and exits, in the district these types of problems are manifested, because we do not carry out a warehouse area control, so we investigate solutions to guarantee an order and control in the inventories.

The research carried out can show us that profitability in companies is based on sales indicating the cost of selling the product, deducing that sales are the cost of direct operation that can be measured in a way that yields on assets, regardless of where they were financed, having as a relation of net profit in the difference of the expenses of sales and administrative expenses.

The type of research is basic. The descriptive, non-experimental descriptive level of cross-section. Among the respondents in the area of accounting, warehouse and finance in different companies, the sample is composed of the accounting, warehouse and finance area, the questionnaire was applied in the companies. The criterion of expert judgment was used for the validity of the instrument and it is also supported by the use of the Cronbrach Alpha; the approval of the hypotheses made with the Spearman's Rho test.

Keywords: inventory valuation, profitability

I. INTRODUCCIÓN

1.1 La Realidad Problemática

En el contexto nacional existen empresas con pérdida de mercadería, los cuales son mostradas luego de diferentes periodos. Al realizarse estas operaciones se detecta que no tiene un equilibrio adecuado entre el inventario disponible teniendo dificultades para entregar los pedidos de los cliente, lo ideal es poder contar con las cantidades adecuadas y necesarias entre los niveles de pedidos esperados y el stock existente, obteniendo así mayores suministros y rentabilidad.

Dentro del entorno nacional las empresas cuentan con una desorganización en sus existencias , por tal no establecen métodos de valuación de inventario entre ellos PEPS y promedio, por tal modo podremos distinguir si ocasionara perdidas de existencias, para calcular los ingresos netos que se obtienen ejecutando una venta que verifican los resultados logrando una rentabilidad beneficiosa.

En nuestro país encontramos muchas empresas con pérdidas de mercaderías, por lo cual realizamos operaciones para detectarlas en un tiempo determinado.

Si las empresas pusieran en práctica una adecuada valuación de inventarios podría lograr una mayor rentabilidad, por lo que se lograría un incremento controlado, al reportar una gestión de estos, estableciendo el adecuado manejo de registros de ingresos y salidas de modo ordenada.

Por consiguiente en el entorno local, en el distrito de Puente Piedra se muestra que algunas empresas de ferreterías muestran carencia en sus controles de inventarios, mostrando un escenario en el cual no se obtiene las herramientas adecuadas para obtener un resultado que podría a evidenciar el inventario deseado.

Cada ciudadano tiene una inadecuada valuación de inventarios que pueden ser un ente alto de perdida para la empresa. Por tal se indica que, si mantienes un incremento de inventario, podría deteriorarse según el lapso de tiempo a causa de razones naturales, al realizar un proceso inadecuada se cargan detalles desfavorables hacia la organización por tal es necesario ejecutar cambios para poseer una comprobación de inventarios.

Podemos concluir referente la valuación de inventarios que es un método esencial para optimizar la rentabilidad de la empresa así mismo mantiene una orientación en las áreas y un control de los costos por las existencia que ingresa, de esa forma si se lleva un buen control de existencias, de esta forma la rentabilidad daría ganancias hacia la empresa por tal mostrara el dinero invertido de la empresa.

Antecedentes

1.2 Trabajos previos

A) Nivel Nacional:

Ramírez (2016) muestra el proyecto a nombre “control de inventarios en el área de logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa electrotiendas del Perú S.A.C. deseando ser profesional, menciona que desea buscar la correlación en su tema de investigación.

Se identifica hacia el control de la empresa se da mediante procedimientos elaborados, tales cuales se dictan políticas y formas de trabajar con las existencias, dando una buena manera para ganar una mayor rentabilidad hacia la empresa. Informando los estudios mediante flujos hechos por procedimientos propuestos.

Concluyendo, El estudio fue elaborado para poder informar sobre el nivel de control de inventarios el cual fue identificada en el lugar de logística, pudiendo presentar deficiencias cuales fueron ocasionadas por no tener conocimientos e detalles de un control de inventarios, tales procedimientos ayuden al control adecuado en la empresa.

Alvarado (2018) presenta el proyecto a nombre “Propuesta de un sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa RODANORTE S.A.C - 2017” este informe investigado busca encontrar la rentabilidad proponiendo un sistema para tener un mayor orden al momento de saber cuántos productos se encuentran dentro del almacén.

Este trabajo que tiene como metodología de usar un nuevo sistema de inventarios determina que sobre la rentabilidad en cálculo de ratios teniendo una fuente primaria de respaldo los estados financieros.

Conclusión, su muestreo de la empresa identifica sobre la rentabilidad exacta, operativa y su razón de patrimonio, dando resultados satisfactorios esperados por los accionistas de la empresa, evitando un control inadecuado en sus inventarios.

Chávez (2016) muestra el proyecto “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPES sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016” deseando el certificado en UCA en Chimbote, muestra la descripción de lo investigado.

Se identifica al respecto sobre métodos de financiamiento que pueden mostrar el 80% de los entrevistados indican que la inversión mejorara la financiamiento de la compañía, incluyendo su inversión de un crédito en la estructura.

Concluyendo para poder obtener información de la rentabilidad de lo investigado es utilizado comúnmente en un enfoque en su empresa.

Gómez (2017) muestra el proyecto “control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa central de Belleza SAC, distrito Miraflores” obteniendo el grado de contador público en UAP.

Muestra en similitud teniendo el Control interno en las existencias aplicando a la empresa ha mejorado positivamente en las ventas, consecuencia del sistema de registro realizado por el Kardex, las providencias hechas para inscribir individualmente en honradez y títulos éticos, también como el resguardo de los inventarios ha autorizado crear beneficios de representación financiera.

Concluyendo en referencia al control en las supervisiones físicas en otras palabras como toma de inventarios permanentes, y en la búsqueda a los sobrantes de la base en las existencias chequeadas de papeles continuos han mostrado una rentabilidad positiva.

Medina, K., Saldaña, H. & Sánchez, E. (2016) detalla en su proyecto “control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del régimen General del Distrito de Cañete, año 2016”, obteniendo el nombre de contador público, nos muestra las formas que permiten que el control nos ayude a obtener un buen crecimiento económico.

En la investigación mostramos la similitud del control interno en la rentabilidad de cuanto de importancia de llevar un buen control en el almacén para tener una buena rentabilidad en la empresa.

Finalizando, el trabajo incide positivamente en la rentabilidad siendo digno a que obtener una conveniente administración de existencias con el procedimiento PEPS actualmente que la considerada a disposición y dirección de inventarios, por lo que es trascendental calcular con una clasificación conforme administradamente e inspeccionada.

A) Nivel Internacional

Navas (2016) en el proyecto denominada “Plan estratégico para generar rentabilidad en la fábrica de chocolate La pepa de oro en Ecuador” para tener el grado de ingeniero, tuvo como objetivo principal es que la empresa pueda expandir su presencia en el mercado aumentando así sus ingresos y así mismo generando una subutilización de sus recursos.

En el trabajo se identifico es uso del método descriptivo y explicativo, puesto que se utiliza la investigación documental de datos que tienen en la empresa además utilizo el método inductivo deductivo obteniendo una evaluación esencial de la situación en la que se encuentra la empresa, Durante la investigación se identificó una necesidad aun no satisfecha por el sector, por ende es un nicho de mercado insatisfecho.

Concluyendo la empresa tiene la posibilidad de afrontar este reto ofreciendo a este público no solo un chocolate de calidad sino también que cumpla con los estándares requeridos por un público exigente. Concluyo que la implementación del plan estratégico permitió a la empresa visualizar sus oportunidades y amenazas además de ello se comprobó que ambas variables de investigación se encuentran orientadas a un mismo fin impulsar el crecimiento de esta.

Ceballos (2017) en su tesis denominada “Análisis de los métodos de valuación de inventarios en una empresa comercializadora de pisos de madera en Guatemala” para obtener el título de contador público y auditor licenciado, en la USC de Guatemala, deseando minimizar el gastos de impuestos, debe usar el método de promedio periódico.

En el trabajo se determina que la empresa usa un método de fácil uso, teniendo el método promedio ponderado no permitiera obtener detalles de las existencias de entrantes y salientes, de tal forma es importante por el rubro de inventarios que trabaja la compañía.

Concluyendo logra comprobar que desde la vista financiero, la empresa deberá usar el método (PEPS) usándolo se detalla mayor utilidad y escala en finanzas.

Ruiz (2016) en el proyecto de grado denominadas “El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Centro Motor S.A en argentina” para ser administrador en el instituto universitario aeronáutico teniendo como el objetivo obtener al área de compras como una área trascendental para el éxito.

En el trabajo la organización debe tener en cuenta su estructura formal de compras sobre los responsables de adquirir materias primas, artículos necesarios para la fabricación de los bienes para su venta.

Concluyendo, podremos obtener un eficaz cuidado de sus recursos y una escala de aumento de la rentabilidad para las decisiones causada por procesos ordenados, sólidos y de información confiable y oportuna.

Vasconez (2015) en sus tesis denominadas “Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infoquality S.A en quito, año 2014” desea lograr en grado de administrador, teniendo como el objetivo aumentar las ventas que han decaído deseando mejorar la rentabilidad.

Este trabajo se encontró clientes no satisfechos y que no se diferencian hacia otras empresas por investigaciones competentes, tomaron la decisión de añadir nuevos elementos que ayudaran mejorar su empresa.

Concluyendo de los resultados obtenidos mencionamos que la entidad no tiene de metas de superación, de tal forma su personal tiene constantes despidos debiendo añadir estrategias de Ventas y objetivos anuales.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Marco teórico: Valuación de Inventarios

La valuación de inventarios es el proceso de control de inventarios en el cual selecciona y se aplican métodos de valuación de inventarios para reconocer sus existencias en términos monetarios. (Bernal, 2016, pág. 29)

Charles (2016), expone que:

La valuación de inventarios se encarga de asignar los costos históricos específicos de adquisición a las unidades vendidas o a las que quedan en el inventario final. (p. 251)

Según Reyes, E. (2015) La valuación de inventarios se identifica por una iniciación de: Establecer la relación a evaluar, dentro el cual se necesita un arqueo contable determinando las existencias que tienen una doble de revisión de existencias dentro de la empresa. (pág. 65)

1.3.1.1 Control de inventarios

El control de inventarios consiste en un trabajo técnico y de procedimientos utilizados para establecer, poner efecto y mantener las cantidades optimas de materiales requeridos, para que la empresa cumpla con sus objetivos. Esta estrategia nos ayuda tener la cantidades de los productos a los estándares deseados.

Además, busca obtener los procesos que faciliten accesibilidad, suministros y almacén de materiales de la compañía para minimizar los costos y tiempo relacionados en el manejo; en otras palabras es un mecanismo por el cual las organizaciones administran de forma eficiente el traslado y almacén de mercadería tal cual lo hace con el detalle de información de recursos.

1.3.1.1.1 Inventario periódico.

El inventario periódico es un método el cualquier inventario vendido cuenta físicamente al final de un periodo contable, Los inventarios periódicos son más relevantes como inventario físico, estos métodos son realizados para determinar cuánto hay de disponible en mercadería, estos ejercicios pueden ser altamente costosos, pero normalmente es recomendable realizar la suma general dado que toma al final de cada periodo.

Mostrando un nuevo punto, los preparativos de las mercancías físicos al año deben adaptar a los EEFF, obligatoriamente se deben realizar un término de ejercicios al año ya que no se debe

ejecutar EEFF mensuales o trimestrales por tal tiene una investigación perenne de unidad de mercadería el cual tiene siendo útil en unidad del almacén, al ejecutar la suma al año se someten los gastos de unidad de producción o mercancía que establecen los gastos de la existencia final.

Se debe ejecutar la sistematización de las existencias que salió del depósito para ejecutar una comercialización para lograr conseguir los gastos verdaderos de lo que se requiere considerar las cuentas y los procesos de contabilidad para poder lograr la unidad de precio de la mercancía que son entregados a los clientes.

El inventario periódico requiere de complementar un Kardex para lograr un reporte de una suma concreta, lo cual es significativo para lograr evidenciar ejecutando acuerdos de conciliación en los montos de Kardex.

1.3.1.1.2 Inventario permanente.

El inventario permanente busca crear un seguimiento al movimiento de los inventarios utilizando sistemas computarizados donde se muestre en diferentes partes, por este modo se podría observar cuando la existencia realice una venta e ingresa una compra de cada producto y lograr poseer la cantidad exacta de existencia que tengamos en stock.

1.3.1.1.3 Stock de seguridad

El stock de seguridad es un elemento utilizado para controlar el nivel extra de inventarios que se encuentran en el área de almacén para tener en cuenta la entrega de la demanda, suministro o producción.

Este término se ejecuta para combatir falta de seguridad que se dan en las empresas por la oferta y la demanda, Permitiendo satisfacer la demanda de clientes teniendo las dificultades que puedan tener cada empresa. Ejemplo retraso de proveedores, huelga de almacén o crecimiento de demanda.

1.3.1.1.4 Organización de inventario

La organización de inventario a menudeo es llamada división, conforman en un mecanismo de trabajo en conjunto de participan en el comercio y elaboración del resultado que la empresa fabrica o un conjunto de mercaderías que en un lugar determinado intervienen de todo clase de

cliente.

Las compañías de creación masiva tienen productos diversos, tienen un orden de sistema por productos. El inventario de una empresa es referente a longitud y variedad de existencias ayudan a la organización en asignaciones que no sean viables.

1.3.1.2 Métodos de valuación de inventarios

Los métodos de control de inventarios realizan una finalidad en especial de pronosticar ventas o presupuestos, para interpretar precio de existencias, inversión de productos u obtención de bienes, almacén y contabilidad.

El método de control de inventario es una investigación para determinar e examinar la inversión de la empresa. Teniendo en cuenta el nivel de inventario que debe mantenerlo, determinando la cantidad de dinero que deberían asumir en las existencias.

Estos métodos son necesarios para las empresas para estar al actualizado en los precios de sus inventarios, para poder calcular los montos de los productos vendidos al concluir un ciclo de trabajo.

1.3.1.2.1 Identificación específica.

La identificación específica es la forma de valorar los inventarios de mercancías de una empresa, determinando el costo, su nivel de utilidad y fijando la producción con su respectivo nivel de ventas. Es el procedimiento más sencillo al igual solicita más minutos para fijar el precio de los materiales involucrados y el precio del inventario final.

1.3.1.2.2 Método PEPS.

El método PEPS es un término utilizado contablemente, el cual se utiliza para controlar las entradas y salidas del almacén al finalizar un periodo contable.

Este método permite realizar un control de inventario, sabiendo que hay artículos que ingresan al stock y serán los primeros en salir.

El método PEPS es un método de sistema de inventarios el cual ocurre con los métodos utilizados en sistemas, lo cual se utiliza en una planilla auxiliar llamada “Kardex” con cada artículo.

Asimismo, este método su objetivo es realizar evaluaciones detalladamente y planifica teniendo un orden de control de los inventarios que realiza al momento que ingrese la mercadería.

1.3.1.2.3 Método Promedio.

Este método es uno de los comúnmente más utilizados, por lo cual permite obtener conocimiento de todo promedio de los diferentes precios. Determina las sumas de los valores existentes en el inventario, para después realizar la división entre unidades existentes.

Este método promedio es significativo porque los costos de comercialización como la inversión de las existencias últimas es poseer una media de los costos de la unidad artículos poseída de variedad de precios.

1.3.1.2.4 Existencias Básicas.

Este término se existencias básicas se da en toda empresa que debe de tener en cuenta de manera permanente una cantidad mínima de inventarios que le permita realizar la producción o comprar para así cubrir los pedidos de los clientes.

Las existencias se valúan a precios fijos por un tiempo determinado que puede considerarse como un activo dijo hacia la empresa, en casos las existencias se acumulan valuando su costo o precio de mercado.

1.3.2 Marco teórico de Rentabilidad.

La rentabilidad calcula la dimensión de poseer un superior nivel de ventas por las capacidades el cual se debe localizar los mayores ingresos, obteniendo un cálculo una considerada inspección de egresos, de este modo los ingresos aumentaran.

Además, se muestra como un beneficio económico de ganar dinero en cada organización de tal forma los representantes utilizan sus aportes a la compañía.

Por otro lado, es una unión en la inversión que utilizan los representantes y el beneficio ganado en el tiempo, de tal manera se calcula el dinero que la dirección entrega hacia la organización.

Asimismo, se muestra como un beneficio bruto o se podría retornar de nuevo en una inversión para que la sociedad aumente, generando un beneficio de asignación entregada en un cierto conjunto de fondos, a consecuencia se generan valores y cálculos.

1.3.2.1 Ventas.

Las ventas en las empresas ayudan a acercarse a la necesidad del cliente acomodándose a los requisitos del consumidor y del mercado, y de esta forma conoceremos la preferencia del cliente. Lo fundamental de las ventas en toda empresa, es la realización de la venta dado que se obtiene un ingreso.

Las ventas se ejecutan con dos personas principales el vendedor y el consumidor final.

1.3.2.1.1 Ventas directas.

La venta directa es la que requiere mayor planificación, preparación y programación da a conocer por el vendedor porque va directamente al público y en lo cual se enfrenta a su preparación, conocimiento y habilidad para vender el producto luego de ello se obtendrá los resultados.

1.3.2.1.2 Ventas indirectas.

Este tipo de venta no existe un contacto entre vendedor y comprador. Dado que se realiza una venta (telemercadeo, correo).

Las ventas indirectas, o la distribución de productos, son ventas a través de personas fuera de la compañía. Son características de las grandes organizaciones para comprar los productos detallados de una empresa en especial.

1.3.2.1.3 Ventas comerciales

Las ventas comerciales es el proceso que realizan diferentes agentes de cliente potencial los cuales pueden ser (especialistas de producto, jefes de división, compradores, etc.) los cuales son diferentes perfiles como interés también.

Las ventas comerciales se ejecutan cuando hay una venta concluida entre empresas o personas a través de un cálculo monetario.

1.3.2.1.4 Ventas electrónicas.

La venta electrónica o comercio por Internet, consiste en la compra y venta de productos a través de medios electrónicos, tales como redes sociales y otras páginas web.

Este término normalmente se aplica a las transacciones por medios electrónicos.

1.3.2.2 Gastos

Los gastos en término contable implican a los negocios la reducción de su patrimonio también se da como egreso o salida de dinero de una empresa o persona que se genera en la compra de algún producto, bien o servicio.

1.3.2.2.1 Gastos fijos

Los Gastos fijos son aquellos gastos que deben cubrir por cada cierto periodo. Tales cuales son gastos de alquiler, seguros, luz, planillas, etc. Las cuales se realizan mensualmente.

Esto gastos son de cantidades que no varían o lo hacen de forma periódica, muy leve y no dependen de los niveles ventas o producción que realiza la empresa.

1.3.2.2.2 Gastos variables.

Los gastos variables son aquellos gastos usualmente de corporaciones las cuales cambian la cantidad en la producción. Estos aumentan o disminuyen según pedidos de producción de la empresa.

Estos gastos son denominados materiales variables, dado que cambian según sea el propósito de producción a fabricar.

1.3.2.2.3 Gastos financieros

Los gastos financieros se pueden deducir en la partida de gastos deducibles de la actividad económica, además estos gastos se derivan de la obtención de financiamiento o titularidad de cualquier pasivo financiero, afectando a las empresas o personas.

Entre los gastos de este tipo se dan en el pago de deudas permitiendo al prestamista tener una ganancia por el monto de porcentaje calculado.

Otros gastos son las comisiones que se originan al realizar operaciones en los bancos, cajas o entidades de créditos como también de mantenimiento de las cuentas, comisiones por cancelación de préstamos.

1.3.2.2.4 Gastos operativos

Los gastos operativos nos ayudan a permanecer la relación diaria de una empresa, que no están relacionados de forma directa en el funcionamiento de trabajo.

Sobre estos gastos permitirían mostrar la adecuada función del establecimiento que está en el presupuesto del trabajo.

Aquellos gastos se distribuyen en gastos financieros, gastos administrativos, estos gastos están incluidos sueldos, comisiones, honorarios, beneficios, etc.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

De qué manera la valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019?

1.4.2 Problemas Específicos

Cómo la valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019

Cómo el control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019

Cómo los métodos de valuación de inventarios se relacionan en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019

1.5 Justificación del estudio

1.5.1 Conveniencia

Este trabajo realizado es de mucha importancia, dado que nos ayudara a conocer la valuación de inventarios como instrumento de trabajo para obtener los conocimientos de las empresas de ferreterías para dar un valor a los trabajos obtenidos en una rentabilidad beneficiosa.

1.5.2 Relevancia Social

El resultado de la investigación ayudara:

1. En el sector económico, por que las empresas de ferreterías generaran un mayor crecimiento con la organización y o control de inventarios, mostrando de este forma un incremento en su rentabilidad.
2. Los empleados obtendrán una facilidad de trabajo cuando saben que mercadería tienen para ofrecer, de esta forma generan un aumento (económico, tecnológico y empresarial), así mismo pueden mantener su trabajo, ordenado y con obtención de bonos por cantidad de ventas en algunos casos.
3. Las empresas de ferreterías obtienen un buen lugar en el mercado, por tal ayuda al comercio en el país generando mayores ingresos en la comercialización entre empresas y público en general.

1.5.3 Implicaciones prácticas

Este trabajo dará resultados en los problemas encontrados en los inventarios, por lo tanto gestionara a solucionar complicaciones verdaderas de las empresas para saber su stock y además ayudará al crecimiento socio-económico del pueblo.

1.5.4 Valor teórico

Los resultados ayudaran a relacionarse sobre con la valuación de inventarios y algunas implicancias financieras para conocer la influencia en la rentabilidad de las empresas de ferreterías.

1.5.5 Utilidad metodológica

De aquella información se encontrara los puntos de aplicación por medio de preguntas usándolo como herramienta de estudio con el objetivo de estar al tanto a los conocimientos y formas de pensar del mecanismo de investigación en relación a la valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General.

La valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

1.6.2 Hipótesis Específicos.

La valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

El control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

Los métodos de valuación de inventarios se relacionan con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General.

De qué manera la valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019

1.7.2 Objetivos Específicos.

Determinar cómo la valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

Explicar cómo el control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

Precisar cómo los métodos de valuación de inventarios se relacionan con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

CAPITULO II:

METODOLOGIA

Diseño de investigación no experimental

El trabajo de investigación indica un diseño no experimental, dado que se muestra el contexto, se buscara detalles en la investigación de corregir la dificultad de la valuación de inventarios en el distrito de puente piedra. Por tal motivo, se mostrara un diseño no experimental de corte transversal o transaccional ya que la encuesta se dará mediante de una sola recepción de datos en un ideal instante.

Enfoque de la investigación

La actual indagación es de orientación cuantitativo, ya que se trabaja con dos variables las cuales son: valuación de inventarios y la rentabilidad, con la finalidad de probar hipótesis en base a medición numérica

Tipo de estudio

En la siguiente exploración científica se utilizara, la muestra de artículo la investigación descriptiva - correlacional dado que se muestran concordancia en entre las variables y mencionan inicialmente a las variables de la investigación, para delegar las relaciones entre ellas.

VARIABLES OPERACIONALIZACIÓN

Definición de la variable independiente: Valuación de inventarios

“La valuación de inventarios es el proceso de control de inventarios en que se selecciona y se aplican métodos para el control de inventarios para valorar sus existencias en términos monetarios”. (Bernal, 2016, pág. 29)

Dimensiones

- CONTROL DE INVENTARIOS
- METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

Indicadores

- Inventario periódico
- Inventario permanente
- Stock de seguridad
- Organización de inventario
- Identificación específica

- Método PEPS
- Método promedio
- Existencias básicas

Definición de la variable dependiente: Rentabilidad

“La rentabilidad mide la capacidad de lograr que la empresa pueda generar mayores ventas ante cualquier competencia por lo que significa obtener mayores ingresos, teniendo en cuenta un correcto control de gastos, de esa manera nuestros ingresos incrementarían”. (Factusol 2016, p. 49)

Variable 2: RENTABILIDAD

Dimensiones

- VENTAS
- GASTOS

Indicadores

- Ventas directas
- Ventas indirectas
- Ventas comerciales
- Ventas electrónicas
- Gastos fijos
- Gastos variables
- Gastos financieros
- Gastos operativos

Población y muestra

La población de esta investigación es de 57 empresas de la cual se realizaran las encuestas con la muestra de 50 empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

Muestra.

Busca ser representada y conformada de mismos trabajadores que forman parte con la valuación de inventarios y la rentabilidad para determinar su influencia en las empresas de ferreterías. De esta forma el tamaño de la búsqueda será utilizado en el método PROBABILÍSTICO ESTRATIFICADO dado que se mostraran factores que interactúen en la investigación, mediante el Muestreo Aleatorio Simple, aplicando la fórmula para hallar el tamaño de la muestra conociendo el cantidad de personas calculamos de la siguiente manera:

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

$$N = \frac{(1.96)^2 * (0.5) * (0.5) * (57)}{(0.05)^2 * (57-1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)} = \frac{54.7428}{1.1004} = 49.748$$

Donde:

n: es el tamaño de la muestra

N: es el tamaño de la población

z: es el valor de la distribución normal estandarizada correspondiente al nivel de confianza (1.96)

E: es el máximo error permisible (5% =0.05)

p: es la proporción de la población que tiene la característica que nos interesa medir (0.5)

q: es la proporción de la población que no tiene la característica que nos interesa medir (0.5)

Substituyendo las reseñas de la formula, la muestra usada en la actual indagación es: “n” n:30

“LA VALUACION DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE FERRETERIAS DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2019,”

HIPÓTESIS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
GENERAL	VARIABLE 1: VALUACION DE INVENTARIOS	La valuación de inventarios es el proceso de control de inventarios en que se selecciona y se aplican métodos de valuación de inventarios para valorar sus existencias en términos monetarios. (Bernal, 2016, pág. 29)	La variable valuación de inventarios tiene como finalidad poder tener un correcto manejo de control de las cuales se obtendrán con esta información beneficios futuros.	CONTROL DE INVENTARIOS	Inventario periódico
La valuación de inventarios se relaciona significativamente con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.					Inventario permanente
					Stock de seguridad
					Organización de inventario
ESPECÍFICOS	VARIABLE 2: RENTABILIDAD	“La rentabilidad mide la capacidad de lograr que la empresa pueda tener un mayor nivel de ventas ante cualquier competencia por lo que significa obtener mayores ingresos, teniendo en cuenta un correcto control de gastos , de esa manera nuestros ingresos incrementarían. (Factusol 2016, p. 49)	La variable rentabilidad está relacionada con la existencia de inventarios que mantiene la empresa para desarrollar sus actividades de comercio y teniendo un control de gastos para sus ventas.	METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS	Identificación específica
- La valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.					Método PEPS
					Método promedio
					Existencias básicas
-El control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. -Los métodos de valuación de inventarios se relacionan con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.				VENTAS	Ventas directas
					Ventas indirectas
					Ventas comerciales
					Ventas electrónicas
	GASTOS	Gastos fijos			
		Gastos variables			
		Gastos financieros			
		Gastos operativos			

Método de la investigación

El método de la investigación a utilizar será cuantitativa, puesto a que mis variables se pueden medir.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas de recolección de datos.

La técnica utilizada será la encuesta y el instrumento es el cuestionario, el cual muestra un número de encuestas de un determinado objetivo de estudio, de tal forma se realizará preguntas a una población, con el fin de recaudar datos de información a través del cuestionario diseñado.

Análisis de confiabilidad del instrumento de medición

La confiabilidad del instrumento se verá por la aplicación del Alpha de Crombach. Siguiendo se realizara a acomodar los formularios consecutivamente asegurando que no faltará ninguno.

Validez:

La validez de la herramienta fue validada establecida en conjunto de profesionales.

Expertos	Grado	Especialista	Calificación
Ambrosio Teodoro, Esteves Pairazaman.	Doctorado	Administración Financiera	Aplicable
Padilla Vento Patricia	Doctorado	Economista-Contadora Publico	Aplicable
Donato Díaz Díaz	Magister	Tributación	Aplicable

Confiabilidad del instrumento.

Confianza de estas herramientas se ejecutó mediante el Alfa de Cronbach, donde la técnica realiza el nivel de firmeza o exactitud. La confiabilidad está entregada por los sucesivos valores:

Niveles de confiabilidad

Valores	Nivel
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

Para establecer la confiabilidad de la herramienta se deducirá la capacidad de confianza Alfa de Cronbach, ya que se solicita una sola dirección de la herramienta de medida.

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left[1 - \frac{\sum Vi}{Vt} \right]$$

Dónde:

- α = Alfa de Cronbach
- K = número de ítems
- Vi = varianza inicial
- Vt = varianza total

El método Alfa de Cronbach establece confianza en graduaciones tales ítems poseen como contradicción más de dos elecciones. Adiciona que establece el nivel de firmeza o exactitud. Este nivel de servicios que establece la confianza está dada por los sucesivos productos:

Análisis de confiabilidad del instrumento

El cuestionario a validar está conformado por 8 ítems con un tamaño de muestra de 50 personas encuestadas. Cabe mencionar que el nivel de confiabilidad de la investigación es del 95 %

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	50	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	50	100,0

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

Tabla N°() Alpha de Cronbach variable Valuación de inventarios

Estadísticas de fiabilidad de valuación de inventarios

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,749	,750	11

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Para el trabajo estadístico para determinar la escala de fiabilidad, el valor de Alpha de Cronbach fue mayor 0.610 para darle el valor de alta. En esta medida se obtuvo el valor de 0.749 teniendo un instrumento de alta y por lo cual es aceptable.

Estadísticas de fiabilidad de rentabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,838	,838	11

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Para el trabajo, el valor de Alpha de Cronbach fue mayor 0.810 para darle el valor de muy alta. En esta medida se obtuvo el valor de 0.838 teniendo un instrumento de muy alta y por lo cual es aceptable.

Estadísticas de fiabilidad de valuación de inventarios y rentabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,886	,885	22

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Para el trabajo, el valor de Alpha de Cronbach fue mayor 0.810 para darle el valor de muy alta. En esta medida se obtuvo el valor de 0.886 teniendo un instrumento de muy alta y por lo cual es aceptable.

Métodos de análisis de datos

La información obtenida en los cuestionarios será procesada y analizada con la ayuda del SPSS

Para el procesamiento y análisis de datos, se aplicará

- Tabulación y distribución de frecuencias

Para la presentación del resultado, se aplicará:

- Gráficos de barra
- Gráficos lineales y diagramas de superficie

Aspectos éticos

La investigación se tomara a consideración los aspectos éticos como el respeto a la propiedad intelectual, la veracidad de la información, la honestidad en la obtención de información, buena fe para el análisis de datos.

CAPITULO III

CAPITULO III RESULTADOS

Validación de Hipótesis

Para el trabajo se consideró realizar la prueba de normalidad para determinar el <p valor>, la cual nos permitirá conocer con el fin de determinar más bajo y por ende, aceptaremos la hipótesis alterna.

Al ejecutar la prueba, esta se separa en dos clases: Kolmogorov – Smirov y Shapiro – Wilk, se diferencian en la utilización, la primera corresponde a muestras de mayores de 50 y la siguiente a menores de 50 consecutivamente. La muestra es de 50 encuestados, se utilizara la prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirov.

Tabla N° Prueba de normalidad valuación de inventarios.

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VALUACIONDEINVENTARIOS	,250	50	,000	,804	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25

Para la variable valuación de inventarios, el <p valor> es menor a 0.05; por tal, se llega a concluir que la población no es normal, y por ende se deberá usar la prueba no paramétrica.

Tabla N° Prueba de normalidad control de inventarios

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
CONTROLDEINVENTARIOS	,240	50	,000	,826	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25

Para la dimensión control de inventarios, el <p valor> es menor a 0.05; por tal la población no es normal, y por ende se deberá usar la prueba no paramétrica.

Tabla N° Prueba de normalidad métodos de valuación

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
METODOSDEVALUACIOND EINVENTARIOS	,211	50	,000	,892	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25

Para esta dimensión, el <p valor> es menor a 0.05; por tal, la población no es normal, y por ende se deberá usar la prueba no paramétrica.

Tabla N° ... Prueba de normalidad Rentabilidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
RENTABILIDAD	,215	50	,000	,821	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Para la variable Rentabilidad, el <p valor> es menor a 0.05; por tal, la población no es normal, y por ende se deberá usar la prueba no paramétrica.

Tabla N° ... Prueba de normalidad Ventas

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VENTAS	,258	50	,000	,874	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Para la dimensión Ventas de la variable Rentabilidad, el <p valor> es menor a 0.05; por tal, la población no es normal, y por ende se deberá utilizar la prueba no paramétrica.

Tabla N° .. Prueba de normalidad Gastos

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
GASTOS	,236	50	,000	,840	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: *Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.*

Para la dimensión Gastos de la variable Rentabilidad, el <p valor> es menor a 0.05; por tal, la población no es normal, y por ende se deberá utilizar la prueba no paramétrica.

Correlación de Rho Spearman

Se comprobó la hipótesis por los resultados de la prueba de normalidad, las cuales indicaron que tanto las variables como las dimensiones tienen consigo una población que no es normal, es asimétrica y por ende se aplica una prueba no paramétrica que es el Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman, la cual nos permitirá mostrar el nivel de relación entre las variables, así como también los resultados de correlación.

Cabe mencionar que para el proceso de aceptación de la hipótesis alterna, esta debe estar por debajo del 0.05, descartando de inmediato la hipótesis nula.

Los niveles resultantes del coeficiente de correlación poseen una interpretación determinada, la cual se detalla a continuación.

Tabla N° ... Interpretación del coeficiente de Correlación Rho de Spearman

Rango	Interpretación
De -0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
De -0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
De -0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
De -0.11 a -0.50	Correlación negativa media
De -0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	Correlación nula
De +0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
De +0.11 a +0.50	Correlación positiva media
De +0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
De +0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
De +0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia

PRUEBA DE HIPÓTESIS GENERAL

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (H₀): No existe relación entre la valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

Hipótesis Alterna (H_a): Existe relación entre la valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

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

Para calcular el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le quita 1, y se genera como margen de error 0.05. (Este dato sirve para determinar la significancia: Sig.).

Tabla .. : Correlación de Spearman Valuación de inventarios – Rentabilidad

Correlaciones			VALUACIONDE INVENTARIOS	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	VALUACIONDEINVENTARI OS	Coeficiente de correlación	1,000	,509**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	50	50
	RENTABILIDAD	Coeficiente de correlación	,509**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Paso 3: Comprobación

Nos muestra que “P” (valor) es menos del nivel de significancia $<0.05>$, se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alterna (H_a). Asimismo obtuvimos un Coeficiente de Correlación de +0.01, entonces tendremos una correlación positiva.

Paso 4: Interpretación

Al obtener como resultado un valor de (Sig.= 0,000 < 0.05), si se da la relación entre la variable 1 y la variable 2; además se obtuvo un valor de (Rho = 0.509), el cual nos menciona que hay una correlación positiva considerable.

Por tal, aceptamos la hipótesis alterna:

Hipótesis Alterna (H_a): Existe relación entre la valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS N° 1:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre la valuación de inventarios y las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

Hipótesis Alterna (Ha): Existe relación entre la valuación de inventarios y las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

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

Para calcular el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le quita 1, y se genera como margen de error 0.05. (Este dato sirve para determinar la significancia: Sig.).

Tabla ..: Correlación de Spearman Valuación de inventarios – Ventas

Correlaciones			VALUACIONDE INVENTARIOS	VENTAS
Rho de Spearman	VALUACIONDEINVENTARI OS	Coeficiente de correlación	1,000	,524**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	50	50
Rho de Spearman	VENTAS	Coeficiente de correlación	,524**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Paso 3: Comprobación

Nos muestra que “P” (valor) es menos del nivel de significancia $<0.05>$, se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alterna (Ha). Asimismo obtuvimos un Coeficiente de Correlación de +0.01, entonces tendremos una correlación positiva.

Paso 4: Interpretación

Al tener como resultado un valor de (Sig.= 0,000 < 0.05), si se da la relación entre la variable 1 y la dimensión 3; además se obtuvo un valor de (Rho = 0.524), el cual nos menciona que hay una correlación positiva considerable.

Por tal, se acepta la hipótesis alterna:

Hipótesis Alterna (Ha): Existe relación entre la valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICAS N° 2:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (Ho): No existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

Hipótesis Alterna (Ha): Existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

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

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05. (Este dato sirve para determinar la significancia: Sig.).

Tabla... : Correlación de Spearman Control de inventarios – Rentabilidad

			Correlaciones	
			CONTROLDEINVENTARIOS	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	CONTROLDEINVENTARIOS	Coefficiente de correlación	1,000	,358**
		Sig. (unilateral)	.	,005
		N	50	50
	RENTABILIDAD	Coefficiente de correlación	,358**	1,000
		Sig. (unilateral)	,005	.
		N	50	50

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

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Paso 3: Comprobación

Si “P” (valor) es menor al nivel de significancia $<0.05>$, se acepta la hipótesis alterna (H_a) y se rechaza la hipótesis nula (H_0); pero si “P” (valor) es mayor al nivel de significancia $<0.05>$, se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alterna (H_a). Asimismo si se obtiene un Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman (Rho) de $+0.01$, entonces se tendrá una correlación positiva, en caso contrario será una correlación negativa.

Paso 4: Interpretación

Al obtener como resultado un valor de (Sig.= $0,000 < 0.05$), rechazamos la hipótesis nula. Es decir, si existe relación entre la dimensión 1 y la variable 2; además se obtuvo un valor de (Rho = 0.358), lo que indica que existe una correlación positiva media.

Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna:

Hipótesis Alterna (H_a): Existe relación entre el control de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 3:

Paso 1: Planteamiento de Hipótesis

Hipótesis Nula (H_0): No existe relación entre los métodos de valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

Hipótesis Alterna (H_a): Existe relación entre los métodos de valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019.

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

Para determinar el nivel de significancia, al nivel de confianza del 95% se le resta 1, y se obtiene como dato el margen de error 0.05. (Este dato sirve para determinar la significancia: Sig.).

Tabla .. : Correlación de Spearman Métodos de valuación de inventarios – Rentabilidad

Correlaciones			METODOSDEV ALUACIONDEI NVENTARIOS	RENTABILIDAD
Rho de Spearman	METODOSDEVALUACIOND EINVENTARIOS	Coeficiente de correlación	1,000	,608**
		Sig. (unilateral)	.	,000
		N	50	50
	RENTABILIDAD	Coeficiente de correlación	,608**	1,000
		Sig. (unilateral)	,000	.
		N	50	50

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

Fuente: Elaboración propia por medio del programa SPSS versión 25.

Paso 3: Comprobación

Si “P” (valor) es menor al nivel de significancia $<0.05>$, se acepta la hipótesis alterna (H_a) y se rechaza la hipótesis nula (H_0); pero si “P” (valor) es mayor al nivel de significancia $<0.05>$, se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alterna (H_a). Asimismo si se obtiene un Coeficiente de Correlación de Rho de Spearman (Rho) de $+0.01$, entonces se tendrá una correlación positiva, en caso contrario será una correlación negativa.

Paso 4: Interpretación

Al obtener como resultado un valor de (Sig.= $0,000 < 0.05$), rechazamos la hipótesis nula. Es decir, si existe relación entre la dimensión 2 y la variable 2; además se obtuvo un valor de (Rho = 0.608), lo que indica que existe una correlación positiva considerable.

Por lo tanto, se acepta la hipótesis alterna:

Hipótesis Alterna (H_a): Existe relación entre los métodos de valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

CAPITULO IV

DISCUSION

IV. DISCUSION DE RESULTADOS

Al término de la investigación y luego de haber recogido los resultados de las pruebas de hipótesis, se procederá a desarrollar la discusión e interpretación.

También, es importante recalcar el objetivo general de la presente tesis la cual es determinar la relación entre la valuación de inventarios y rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.

Para ello, la prueba de confiabilidad del cuestionario de la presente investigación se realizó mediante la prueba de Alpha de Cronbach individualmente por variable utilizando el programa estadístico SPSS versión 25, siendo el resultado obtenido de la prueba de confiabilidad del instrumento fue de 0.750 y 0.838 para las variables de Valuación de inventarios y Rentabilidad respectivamente.

Asimismo, la prueba de Alpha de Cronbach del instrumento en general compuesto por 22 ítems, siendo 11 ítems para cada variable respectivamente, a su vez siendo la muestra para la aplicación del cuestionario 50 trabajadores de las áreas de contabilidad, administración, finanzas, costos y tributación de las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra; dando como resultado un 0.885 de la prueba de confiabilidad, demostrando que el valor resultante se considera como un resultado que demuestra la confiabilidad y validez del instrumento, ya que, se requiere que el resultado de la prueba de confiabilidad se situé entre 0.8 y 1 para que pueda darse como válido.

Hipótesis general

De acuerdo a los resultados obtenidos, la Valuación de inventarios tiene relación con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra – año 2019. Se llegó a la validación de la hipótesis general luego de encuestar a 50 personas trabajadoras de las áreas

de contabilidad, administración, finanzas, costos y tributación de las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra.

En la tabla N° (ítem 3), se evidencia que un 98% se encontró de acuerdo y totalmente de acuerdo al considerar que el control de inventarios permitirá establecer un mejor control y secuencia de las mercaderías, por lo que, al tener un mayor control de los inventarios, desde la materia prima hasta llegar al producto terminado contribuirá en la disminución de sobrecostos en la producción, haciendo que la empresa genere la mayor rentabilidad posible.

La prueba de hipótesis general, la cual fue valida mediante la prueba de correlación de Rho Spearman, en la cual se obtuvo como resultado el valor de ($Rho = 0.509$), lo cual indica que el nivel de correlación entre la Valuación de inventarios y la Rentabilidad es positiva media; asimismo el valor Significancia (Sig.) fue 0.000 menor a 0.05, por lo tanto, se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

Los resultados mencionados, reafirman la investigación realiza por Ramírez (2016), quien en su tesis se centró en el control de inventarios en el área logística y su relación con el incremento con la rentabilidad en la empresa Electrotiendas del Perú SAC, el cual llegó a la conclusión de que un desconocimiento acerca del correcto control de las existencias, lo cual causará un sobre costo producto de un mal control en los inventarios y por ende causará a su vez obtener una menor rentabilidad o un porcentaje nada alentador para la empresa.

Hipótesis Específica N°1

De acuerdo a los resultados obtenidos, La valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. Se llegó a la validación de la hipótesis específica N°1 luego de encuestar a 50 personas trabajadoras de las áreas de contabilidad, administración, finanzas, costos y tributación de las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra.

En la tabla N° (ítem 6), se evidencia que un 98% por parte de los encuestados afirman la proposición planteada, la cual indica que una correcta organización de los inventarios genera un

mayor orden del stock, esto quiere decir que, es de mucha importancia conocer el stock de manera actualizada, ya que, de esa manera no se perderían las futuras ventas, que podrían verse afectadas producto de deficiencias en el stock que estará puesto a la venta, así como también, de generar mayor rentabilidad reduciendo costos mediante un buen control de los inventarios.

La prueba de hipótesis específica N°1, la cual fue valida mediante la prueba de correlación de Rho Spearman, en la cual se obtuvo como resultado el valor de ($Rho = 0.524$), lo cual indica que el nivel de correlación entre la Valuación de inventarios y las ventas es positiva considerable; asimismo el valor Significancia (Sig.) fue 0.000 menor a 0.05, por lo tanto, se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

Los resultados mencionados, reafirman la investigación realiza por Vásconez (2015), quien en su investigación se centró en el análisis del proceso de las ventas para aumentar la rentabilidad la empresa Infoquality S.A en el país de Ecuador, el cual mediante los procesos de hipótesis llego a la conclusión de que, se tienen que implementar nuevas estrategias de captación de clientes y asimismo de fidelizarlos para que así las ventas se incrementen progresivamente, es por ello, que es fundamental la valuación y control de las existencias para que cuando se implementen estrategias de un servicio post venta y garantía de ventas hacia el cliente, no hayan problemas de poder cumplirlos correctamente, ya que se tendrá un orden de las existencias vendidas que podrán ser materia de revisión o de cambio si es que se presentan disconformidades.

Hipótesis Específica N°2

De acuerdo a los resultados obtenidos, El control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. Se llegó a la validación de la hipótesis específica N°2 luego de encuestar a 50 personas trabajadoras de las áreas de contabilidad, administración, finanzas, costos y tributación de las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra.

En la tabla N° (ítem 1), se evidencia que de manera unánime los encuestados se mostraron de acuerdo acerca de que los inventarios de forma periódica establecerá la seguridad

de un correcto control, los cuales evitarán pérdidas o sobrecostos producto de desmedros o existencias defectuosas, es por ello, de la importancia que tiene el control de los inventarios, ya que al haber un mayor control se reducirá el riesgo de aumentar los costos de los procesos por diversos motivos, entre los cuales podrían ser, productos vencidos, productos en mal estado, stock muy elevado, entre otros.

La prueba de hipótesis específica N°2, la cual fue valida mediante la prueba de correlación de Rho Spearman, en la cual se obtuvo como resultado el valor de ($Rho = 0.358$), lo cual indica que el nivel de correlación entre control de inventarios y rentabilidad es positiva media; asimismo el valor Significancia (Sig.) fue 0.005 menor a 0.05, por lo tanto, se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

Los resultados mencionados de la hipótesis específica N°2, reafirman la investigación realiza por Alvarado (2018), quien en su tesis su investigación se centró en realizar una propuesta de la implementación de un sistema de control de inventarios para incrementar la rentabilidad en la empresa RODANORTE S.A.C en la ciudad de Chiclayo, llegando a la conclusión, de que, un correcto control de inventarios ofrece diversos beneficios los cuales harán que la rentabilidad se incremente, entre los beneficios se encuentran el aumento de clientes al tener el stock que solicitan sin caer en demoras de entrega de productos, compras más eficientes ya que se comprará lo justo para evitar desmedros y mermas, control de inventarios de acorde a la producción y a la temporada, y por último, la reducción de flujos de salida de caja al mejorar la gestión de compra de materia prima.

Hipótesis Específica N°3

De acuerdo a los resultados obtenidos, Los métodos de valuación de activos se relacionan con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. Se llegó a la validación de la hipótesis específica N°3 luego de encuestar a 50 personas trabajadoras de las áreas de contabilidad, administración, finanzas, costos y tributación de las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra.

En la tabla N° (ítem 8), se evidencia la aprobación por parte de los encuestado en un 96%, la cual afirma que mediante la identificación de los inventarios se calificará de acorde al producto, ya que no todos son iguales, unos tienen un periodo de periodicidad menores a otros, por otro lado la clasificación por tamaño, por peso y por niveles de temperatura en los que se deban de mantener para salvaguardar su perfecto estado antes de que hayan perdidas por desmedros o mermas; por lo tanto, el método de valuación de los inventarios será el determinante para poder llevar un correcto control de los mismos, los cuales podrán llevar el control de kardex con diversos métodos entre los más usados el PEPS o el promedio ponderado.

La prueba de hipótesis específica N°3, la cual fue valida mediante la prueba de correlación de Rho Spearman, en la cual se obtuvo como resultado el valor de ($Rho = 0.608$), lo cual indica que el nivel de correlación entre métodos de valuación de inventarios y rentabilidad es positiva considerable; asimismo el valor Significancia (Sig.) fue 0.000 menor a 0.05, por lo tanto, se aprueba la hipótesis alterna y se rechaza la nula.

Los resultados mencionados de la hipótesis específica N°3, reafirman la investigación realiza por Ceballos (2017), en la cual su investigación se basó en los métodos de valuación de activos en un empresa de venta de pisos de madera en el país de Guatemala, llegando a la conclusión, de que al ser la madera una materia de prima que requiere de un cuidado delicado el método de valuación más recomendable es el PEPS, el cual tiene la funcionalidad de que las existencias que tienen un tiempo de haberse adquirido serán las primera en salir de almacén ya sea para producción o puestas a la venta; es por ello, que se necesita de un análisis para poder determinar cuál es el mejor método de valuación y de control para los inventarios.

CAPITULO V: CONCLUSION

CONCLUSION

Después de analizar los resultados obtenidos mediante la aplicación de la encuesta aplicada a los trabajadores de las áreas de contabilidad, administración, finanzas, costos y tributación de las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra; y luego de haber comparado en el capítulo anterior discusión con estudios previos a la presente investigación, se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos, se determinó que la Valuación de inventarios tiene relación con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de Puente Piedra, año 2019, ya que, mediante la valuación de existencias tiene por objetivo el control total de las existencias, permitiendo así a la empresa obtener una mayor rentabilidad producto de un buen control de los inventarios que ayudarán en la reducción de sobrecostos.
2. Se concluye que, la valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019; por lo que, al tener un correcto control del stock por parte de la empresa, se optimizará procesos, ya que al haber un mayor control no habrá sobretiempos por escases de productos terminados los cuales son ofrecidos al mercado para la venta hacia los clientes.
3. Se concluye que, el control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019, ya que, mediante el buen control de los inventarios traerá como consecuencia varios beneficios que incrementarán la rentabilidad en una organización, entre los beneficios se tiene la reducción de sobrecostos, compras eficientes y producción con costos menores.
4. Por último, se concluye que Los métodos de valuación de activos se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019; debido a que el método será el determinante para un buen control de las existencias, ya que, se tendrán que clasificar y determinar un método que sea de acorde a la clasificación de los inventarios.

CAPITULO VI: RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

Con motivo de recomendación, para la finalización de la presente tesis se aconseja a las empresas lo siguiente:

1. Ante la problemática general, se recomienda a las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, mejorar la valuación de inventarios, ya que, un correcto control de sus inventarios disminuirá sus sobrecostos causados por desmedros y mermas, y así incrementar el nivel de su rentabilidad.
2. Se recomienda a las empresas de ferreterías, que mantengan en orden y tener el stock actualizado de sus productos, para evitar una reducción en las ventas producto de demoras o de no tener el stock suficiente para poder cumplir con las expectativas del cliente, asimismo, también se recomienda utilizar canales para captar y mantener a la mayoría de clientes, utilizando estrategias como lo son la garantía de venta y servicio postventa.
3. Se recomienda a las empresas de ferreterías y en general, implementar un sistema de control de inventarios para que de manera rápida se pueda conocer el stock de la totalidad de productos, asimismo, eso contribuirá en el incremento de la rentabilidad y como también en evitar sobrecostos ocasionados por productos en mal estado.
4. Se recomienda a las empresas, analizar y clasificar de manera correcta sus existencias, así como también de determinar un control de Kardex de acorde a sus características y al cuidado que requerirá, es por ello, que la determinación del sistema o método de kardex (valuación de existencias) determinará la eficiencia del control de los inventarios en general.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

- Ceballos, C (2017). Análisis de los métodos de valuación de inventarios en una empresa comercializadora de pisos de madera año 2017 (tesis para optar el título de contador público y auditor en la universidad de san Carlos Guatemala facultad de ciencias económicas).
- Chávez, R. (2016). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad MYPEs sector comercio rubro ferreterías distrito de Tumbes, 2016. (Tesis licenciado en administración en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Perú).
- Gómez, D. (2017). Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa central de Belleza SAC, distrito de Miraflores. (Tesis para optar el título de contador público en la Universidad la Autónoma del Perú).
- Malca, M. (2016). El control de inventarios y su incidencia en la gestión financiera de las empresas agroindustriales en lima metropolitana-2016. (Tesis de pre-grado, Universidad San Martin de Porres).
- Medina, K., Saldaña, H. & Sanchez, E. (2016). Control interno de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas comerciales del régimen general del Distrito de San Vicente Cañete, año 2016. (Tesis para optar el título de contador público en la universidad nacional del Callao).
- Palomino, C (2015) Contabilidad Intermedia. Perú: Editorial Calpa. Breña.

Ramírez, E. (2016). Control de inventario en el area de logistica y su incidencia en la rentabilidad de la empresa electrotiendas del Peru S.A.C. (tesis para obter el titulo de contador publico en la Universidad Nacional de Trujillo escuela de Contabilidad y Finanzas).

Ruiz, D (2016). El control interno y su incidencia en la rentabilidad de la empresa centro motor S.A (tesis para obtener el título de administrador público en el instituto universitario aeronáutico de argentina en la facultad de ciencias de la administración).

Valdivia, C (2015) Actualidad Empresarial. (3 ed.). Perú: Editorial Instituto Pacific.

Vasconez, B (2015). Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Infoquality S.A en la ciudad quito, año 2014 (tesis para obtener en grado de master en administración de negocios, en la universidad internacional SEK de Ecuador).

ANEXOS

ANEXO: CUESTIONARIO

“La valuación de inventarios y la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019”	
OBJETIVO: Analizar de qué manera la valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.	
1. GENERALIDADES: Esta información será utilizada en forma confidencial, anónima y acumulativa; por lo que agradeceré proporcionar información veraz, sólo así serán realmente útiles para la presente investigación.	INFORMANTES: La presente encuesta está dirigida al personal del área de Contabilidad de las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.
2. DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO	
2.1. Tipo de actividad de su empresa	
2.2. Función que desempeña	
3. DATOS DEL INFORMANTE	
3.1. Edad:	Sexo: F () M ()
3.2. Nivel de instrucción: Licenciado () Magister () Doctorado () Otro ()	

4. VALUACION DE INVENTARIOS

El inventario periódico permite establecer la seguridad razonable para el control de inventarios.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

El inventario periódico efectúa un conteo físico del stock.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

El inventario permanente permite establecer la secuencia del control de inventarios.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

El inventario permanente necesita contar un sistema computarizado.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

El stock de seguridad permite controlar el nivel mínimo de existencias en el almacén de una empresa.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
La organización de inventario clasifica los productos de la empresa para un mejor orden del stock.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
La identificación específica determina cada producto del inventario				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
La identificación específica clasifica las mercaderías iguales pero distintas en tamaño, talla, peso.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
El método PEPS controla las entradas y salidas de almacén al finalizar un periodo.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo	c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		

El método promedio se calcula entre la suma de los valores entre las unidades existentes del inventario.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo	c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo	

Las existencias básicas permiten mantener una cantidad mínima de existencias para cubrir las necesidades de los clientes.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo	c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo	

5. RENTABILIDAD

Las ventas directas requieren de un vendedor y el público para vender un producto.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

Las ventas indirectas no aplican un contacto entre vendedor y comprador.

a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

Las ventas indirectas generarían mayores ingresos teniendo un personal calificado.					
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			
Las ventas comerciales involucran a diferentes agentes potenciales (usuarios, compradores, director financiero, etc.) con perfiles muy diferentes e intereses también.					
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			
Las ventas electrónicas se aplican en la venta de productos mediante páginas web, redes sociales, etc.					
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			
Los gastos fijos están determinados de forma mensual tales como pago de planilla, luz, alquiler.					
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo			

Los gastos fijos se aplican un aumento dependiendo a las ventas que tiene la empresa.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
Los gastos variables son aquellos egresos de materiales auxiliares para la producción de la empresa, tales pueden cambiar según la cantidad de producción.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo		c) Ni de acuerdo ni desacuerdo
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
Los gastos financieros se producen por el tipo de interés pagado por las deudas.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo	c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
Los gastos financieros frecuentemente son las comisiones e intereses que originan los bancos por las diversas operaciones				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo	c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		
Los gastos operativos incrementan cuando las ventas son mayores en cada mes.				
a) Totalmente desacuerdo		b) En desacuerdo	c) Ni de acuerdo ni desacuerdo	
d) De acuerdo		e) Totalmente de acuerdo		

ANEXO : MATRIZ DE CONSISTENCIA

“LA VALUACION DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE FERRETERIAS DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2019,”			
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
GENERAL	GENERAL	GENERAL	1. MÉTODO DE INVESTIGACION Cuantitativo 2. TIPO DE ESTUDIO Aplicada 3. DISEÑO DE ESTUDIO No experimental Descriptivo- Correlacional Corte: Transversal 4. POBLACIÓN Está constituida por 57 empresas ferreteras del área contable de las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. 5. MUESTRA Esta muestra estará conformada por el subgrupo de personas del cual será extraída por la fórmula de muestreo probabilístico el cual nos dio 50 personas. 6. TÉCNICA Encuesta 7. INSTRUMENTOS Cuestionario elaborado por el investigador.
¿De qué manera la valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019?	Analizar de qué manera la valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.	La valuación de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.	
ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	
- ¿Cómo la valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019? - ¿Cómo el control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019? - ¿Cómo los métodos de valuación de inventarios se relacionan en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019?	-Determinar cómo la valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. -Explicar cómo el control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. -Precisar cómo los métodos de valuación de inventarios se relacionan con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.	-La valuación de inventarios se relaciona con las ventas en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. -El control de inventarios se relaciona con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019. -Los métodos de valuación de inventarios se relacionan con la rentabilidad en las empresas de ferreterías del distrito de puente piedra, año 2019.	

CARTA DE PRESENTACION A LA MUNICIPALIDAD

Lima, 17 de septiembre del 2019

Señor

Alcalde de la Municipalidad Distrital de Puente Piedra

Rennan Santiago Espinoza Venegas

Presente.-

**SOLICITO: INDICARME LA CANTIDAD DE EMPRESAS
COMERCIALES EN SU JURISDICCIÓN**

Yo, Raúl Jesús Obregón Figueres, identificada con DNI N° 47580199 y con domicilio en Asoc. Viv. Santo Cristo Mz A LT 11, distrito de Puente Piedra, provincia de Lima y departamento de Lima.

Con la finalidad de cumplir con la exigencia académica de la Universidad César Vallejo, en la cual vengo estudiando la especialidad de Contabilidad, por intermedio de usted solicito ordenar a quien corresponda se sirva proporcionarme la información con respecto a la estadística del número de empresas comerciales autorizadas por la municipalidad que se dediquen al rubro comercial en el distrito.

Atentamente.

Firma

: 

Nombres y Apellidos: Raúl Jesús Obregón Figueres

DNI N° : 47580199

Celular : 971006299 Adjunto

documentos:

- Copia de DNI

- Copia del Carnet de estudiante



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE
PUENTE PIEDRA

FORMATO N° 005

Calle 9 de Junio 100 - Puente Piedra
Central Telefónica: 219 - 6201
www.munipuentepiedra.gob.pe

SOLICITO: **ACCESO A LA INFORMACIÓN QUE POSEA O PRODUZCA LA MUNICIPALIDAD**

SR. ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL
DE PUENTE PIEDRA

Atención: SECRETARÍA GENERAL
(TRANSPARENCIA Y ACCESO A LA INFORMACIÓN)

DATOS DEL SOLICITANTE:

Nombres y Apellidos: RAUL JESUS OBREGON FIGUERES

DNI: 47580199 RUC: _____

Teléfono(s): 971006299-015492083 E-mail: RaulOF17@gmail.com

Domicilio fiscal: ASOC. V.V. SANTO CRISTO IZA L.º 00

DATOS DE LA INFORMACION REQUERIDA:

Detallar de forma concreta y precisa la información o documento requerido:

Lista de empresas comerciales del año 2019, para realizar encuestas de investigación cuantitativa, Sector Puente Piedra.

Fecha aproximada del documento o de la información solicitada: 2019

Forma de entrega de la información:

Copia simple

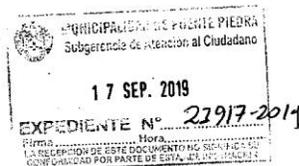
Copia en CD

DOCUMENTOS ADJUNTOS:

- Recibo de pago del derecho de trámite.

Fecha: 17 / 09 / 2019

FIRMA DEL SOLICITANTE





Municipalidad Distrital de Puente Piedra
Sistema de gestión de trámite documentario

Expediente: **E-23917-2019**

Fecha: 17/09/2019 Hora: 15:32 Folio: 2

Nº Documento.:
47580199

Solicitante:
RAUL JESUS OBREGON FIGUERES

Domicilio:
ASOC. VIV. SANTO CRISTO MZ.A LT.11 -
PUENTE PIEDRA - LIMA

Teléfono:
971006299

Detalles:
SOLICITA INFORMACION DE EMPRESAS
COMERCIALES QUE CUENTAN CON
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO


Recepcionista
MARINO MORALES QUISPE

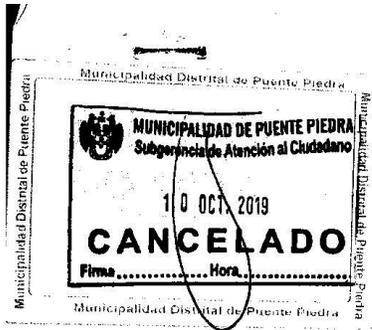
Solicitante

Su trámite será gestionado en
GERENCIA LEGAL Y SECRETARÍA GENERAL
Consultas al Teléfono:
219-6200 ANEX. 6242

Que tenga un buen día, Ud fue atendido por:
MARINO MORALES QUISPE



Escanear código QR para ver el seguimiento



Municipalidad de Puente Piedra
Subgerencia de Tesorería



RUC 20131366702

OPERACIÓN : 001159 10/10/2019
RECIBO : 0022988-2019
Código : 0006755
Nombre RAUL JESUS OBREGON FIGUERES

DNI DNI 47580199
Descrip.

Generado:
05-JGARCIAV-10/10/2019-17:10:18-001159/0001

Rubro	Cantidad	Total
1814 01.1 ACCESO A LA INFORMACIÓN QUE POSEA O PRODUZCA POR COPIA (UNIDAD)	13	1,30

TOTAL OPERACIÓN	1,30
------------------------	-------------

Forma de Pago

EFFECTIVO	1,30
TARJETA / CHEQUE	0,00
VUELTO	0,00
	1,30



Comuníquese con nosotros al:
219 6200 - 219 6201 **Página 1 de 1**
Palacio Municipal



Municipalidad de Puente Piedra

Gerencia Legal y Secretaría General

CARTA N° 1123-2019-GLySG/MDPP

Puente Piedra, 01 de octubre de 2019

Señora:

RAUL JESUS OBREGON FIGUERES

Asoc. de Vivienda Santo Cristo Mz. A-111. 11

Puente Piedra

Presente.-

Ref.: a) Expediente N° 23917-2019

b) Informe N° 435-2019-SGAM-GDU/MDPP

De mi consideración:

Por medio de la presente me dirijo a usted para saludarle y así mismo informarle sobre el documento de la referencia a) mediante el cual solicita copia de la Lista de Empresas Comerciales que cuentan con licencia de funcionamiento y se encuentren en actividad; ingresado por su persona con fecha 17 de septiembre de 2019, en merito a la Ley N° 27806, "**Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública**".

En atención a lo solicitado, mediante el Informe N° 435-2019-SGAM-GDU/MDPP, de la Subgerencia de Autorizaciones Municipales, el cual remite un (01) juego de copia de **Lista de Empresas Comerciales que cuentan con licencia de funcionamiento**, el cual se encuentra disponible para su recojo, previo pago de la tasa correspondiente, estando conformado por trece (13) folios, siendo el importe a cancelar en caja de S/. 1.30 (Uno con 30/100 soles); estipulado en el Texto Único de Procedimientos Administrativos - TUPA, debiendo presentar copia del recibo cancelado; siendo atendido lo peticionado por el administrado conforme a la Ley N° 27806, "**Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública**" y su Reglamento aprobado con Decreto Supremo N° 072-2003-PCM.

Sin otro en particular.

Atentamente,



Municipalidad Distrital de
Puente Piedra

Sra. EMILIA LORELEY NEYRA RODRIGUEZ
GERENCIA LEGAL Y SECRETARIA GENERAL

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

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor(a):

Presente

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

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que, siendo docente de pregrado de la UCV, en la sede Lima norte requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi investigación.

El título nombre de mi proyecto de investigación es: **LA VALUACION DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DEL DISTRITO DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2019** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

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

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

Atentamente.



Firma

OBREGON FIGUERES RAUL JESUS

47580199

DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Variable 01

TITULO: LA VALUACION DE INVENTARIOS

Definición:

La valuación de inventarios es el proceso de control de inventarios en que se selecciona y se aplican métodos para el control de inventarios para valorar sus existencias en términos monetarios.

Dimensiones de las variables:

Dimensión 1: CONTROL DE INVENTARIOS

Definición:

El control de inventarios es un mecanismo por el cual las organizaciones administran de manera eficiente el movimiento y almacenamiento de mercancía.

Dimensión 2 METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS

Definición:

Los métodos de valuación de inventarios son una investigación para determinar e examinar la inversión de la empresa.

Variable 02:

TITULO: LA RENTABILIDAD

Definición:

La rentabilidad mide la capacidad de lograr que la empresa pueda tener un mayor nivel de ventas ante cualquier competencia por lo que significa obtener mayores ingresos, teniendo en cuenta un correcto control de gastos, de esa manera nuestros ingresos incrementarían.

Dimensión 3 VENTAS

Definición:

Las ventas en las empresas garantizan la proximidad del cliente amoldándose a la necesidad del consumidor y del mercado, y de esa manera satisface al cliente permitiendo conocer el gusto y preferencia del consumidor.

Dimensión 4 GASTOS

Definición:

Los gastos en las empresas es la reducción de su patrimonio que también se reconoce como egreso o salida de dinero en una empresa o persona genera una compra de algún producto, bien o servicio.

Variable 01: VALUACION DE INVENTARIOS

Dimensiones	indicadores	ítems	Niveles o rangos
CONTROL DE INVENTARIOS	Inventario periódico	El inventario periódico permite establecer la seguridad razonable para el control de inventarios.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo
		El inventario periódico efectúa un conteo físico del stock.	En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Inventario permanente	El inventario permanente permite establecer la secuencia del control de inventarios.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo
		El inventario permanente necesita contar un sistema computarizado.	En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Stock de seguridad	El stock de seguridad permite controlar el nivel mínimo de existencias en el almacén de una empresa.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Organización de inventario	La organización de inventario clasifica los productos de la empresa para un mejor orden del stock.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Identificación específica	La identificación específica determina cada producto del inventario	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo
		La identificación específica clasifica las mercaderías iguales pero distintas en tamaño, talla, peso.	En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS	Método PEPS	El método PEPS controla las entradas y salidas de almacén al finalizar un periodo.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Método promedio	El método promedio se calcula entre la suma de los valores entre las unidades existentes del inventario.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Existencias básicas	Las existencias básicas permiten mantener una cantidad mínima de existencias para cubrir las necesidades de los clientes.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo

Variable 02: RENTABILIDAD

VENTAS	Ventas directas	Las ventas directas requieren de un vendedor y el público para vender un producto.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Ventas indirectas	Las ventas indirectas no aplican un contacto entre vendedor y comprador.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo
Las ventas indirectas generarían mayores ingresos teniendo un personal calificado.		Totalmente en desacuerdo	

	Ventas comerciales	Las ventas comerciales involucran a diferentes agentes potenciales (usuarios, compradores, director financiero, etc.) con perfiles muy diferentes e intereses también.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Ventas electrónicas	Las ventas electrónicas se aplican en la venta de productos mediante páginas web, redes sociales, etc.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
GASTOS	Gastos fijos	Los gastos fijos están determinados de forma mensual tales como pago de planilla, luz, alquiler.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		Los gastos fijos se aplican un aumento dependiendo a las ventas que tiene la empresa.	En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Gastos variables	Los gastos variables son aquellos egresos de materiales auxiliares para la producción de la empresa, tales pueden cambiar según la cantidad de producción.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
	Gastos financieros	Los gastos financieros se producen por el tipo de interés pagado por las deudas.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
		Los gastos financieros frecuentemente son las comisiones e intereses que originan los bancos por las diversas operaciones	En desacuerdo Totalmente en desacuerdo
Gastos operativos	Los gastos operativos incrementan cuando las ventas son mayores en cada mes.	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni desacuerdo En desacuerdo Totalmente en desacuerdo	

Fuente: Elaboración propia.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:
“LA VALUACION DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS FERRETERAS DEL DISTRITO
DE PUENTE PIEDRA, AÑO 2019”

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1.							
1	CONTROL DE INVENTARIOS	✓		✓		✓		
a	El inventario periódico permite establecer la seguridad razonable para el control de inventarios.	✓		✓		✓		
b	El inventario periódico efectúa un conteo físico del stock.	✓		✓		✓		
c	El inventario permanente permite establecer la secuencia del control de inventarios.	✓		✓		✓		
d	El inventario permanente necesita contar un sistema computarizado.	✓		✓		✓		
e	El stock de seguridad permite controlar el nivel mínimo de existencias en el almacén de una empresa.	✓		✓		✓		

f	La organización de inventario clasifica los productos de la empresa para un mejor orden del stock.	✓		✓		✓	
	DIMENSIÓN 2	Si	No	Si	No	Si	No
2	METODOS DE VALUACION DE INVENTARIOS	✓		✓		✓	
a	La identificación específica determina cada producto del inventario	✓		✓		✓	
b	La identificación específica clasifica las mercaderías iguales pero distintas en tamaño, talla, peso.	✓		✓		✓	
c	El método PEPS controla las entradas y salidas de almacén al finalizar un periodo.	✓		✓		✓	
d	El método promedio se calcula entre la suma de los valores entre las unidades existentes del inventario.	✓		✓		✓	
e	Las existencias básicas permiten mantener una cantidad mínima de existencias para cubrir las necesidades de los clientes.	✓		✓		✓	

DIMENSION 3		Si	No	Si	No	Si	No
3	VENTAS						
a	Las ventas directas requieren de un vendedor y el público para vender un producto.	✓		✓		✓	
b	Las ventas indirectas no aplican un contacto entre vendedor y comprador.	✓		✓		✓	
c	Las ventas indirectas generarían mayores ingresos teniendo un personal calificado.	✓		✓		✓	
d	Las ventas comerciales involucran a diferentes agentes potenciales (usuarios, compradores, director financiero, etc.) con perfiles muy diferentes e intereses también.	✓		✓		✓	
e	Las ventas electrónicas se aplican en la venta de productos mediante páginas web, redes sociales, etc.	✓		✓		✓	

	DIMENSION 4						
4	GASTOS						
a	Los gastos fijos están determinados de forma mensual tales como pago de planilla, luz, alquiler.	✓		✓		✓	
b	Los gastos fijos se aplican un aumento dependiendo a las ventas que tiene la empresa.	✓		✓		✓	
c	Los gastos variables son aquellos egresos de materiales auxiliares para la producción de la empresa, tales pueden cambiar según la cantidad de producción.	✓		✓		✓	
d	Los gastos financieros se producen por el tipo de interés pagado por las deudas.	✓		✓		✓	
e	Los gastos financieros frecuentemente son las comisiones e intereses que originan los bancos por las diversas operaciones	✓		✓		✓	
f	Los gastos operativos incrementan cuando las ventas son mayores en cada mes.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay
suficiencia):

SI HAY SUFICIENCIA

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

Apellidos y nombres del juez validador. PADILLA VENTO PATULLA DNI: 09402744

Especialidad del
validador: DPA EN CONTABILIDAD

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

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

07 de 11 del 2017


Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. *Díaz Díaz Donato* DNI: *08407350*

Especialidad del validador: *Tributación*

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

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

07 de *11* del 20*17*


Firma del Experto Informante.

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. *Ambrosio Teodoro Estévez* DNI: *17.846.910*

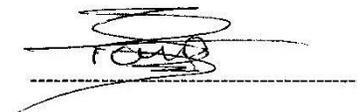
Especialidad del validador:

Dr. Administración Financiera

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

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

07 de *11* del 20*19*



Firma del Experto Informante.

Tabla de frecuencia

Tabla #. Ítem 1

El inventario periódico permite establecer la seguridad razonable para el control de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	18	36,0	36,0	36,0
	Totalmente de acuerdo	32	64,0	64,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

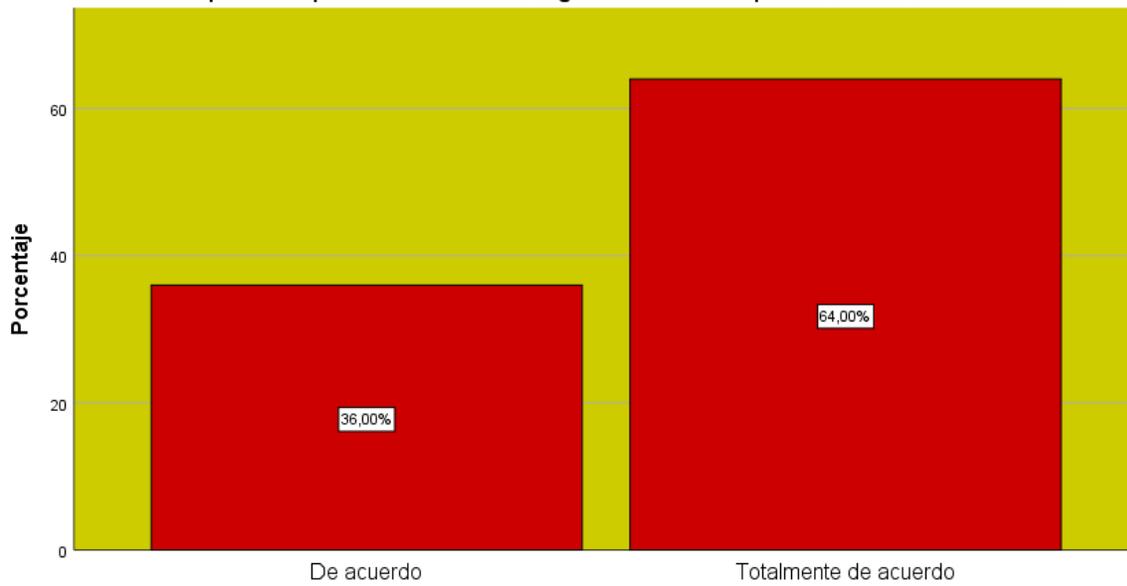
Fuente: propia

Interpretación:

Según lo encuestado de

manera unánime los encuestados manifiestan su conformidad acerca de la proposición presentada indicando que, el inventario periódico es una medida de control para determinar con exactitud la cantidad del inventario disponible en ese momento para ello este recuento se basa en el conteo de manera manual para ejecutar esta tarea.

El inventario periodico permite establecer la seguridad razonable para el control de inventarios.



El inventario periodico permite establecer la seguridad razonable para el control de inventarios.

Fuente: Cuestionario.

Figura 1. Tabla de frecuencia de ítem 1

Tabla #. Ítem 2

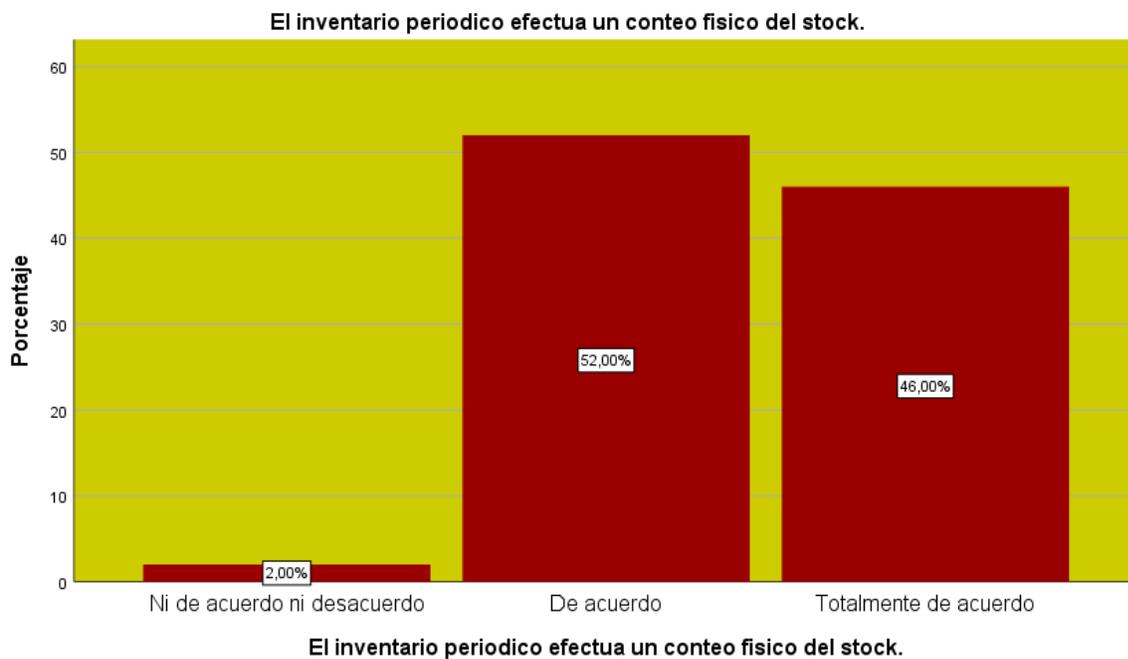
El inventario periódico efectúa un conteo físico del stock.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	De acuerdo	26	52,0	52,0	54,0
	Totalmente de acuerdo	23	46,0	46,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

El resultado de los encuestados en la tabla... manifiesta que el sistema de inventario periódico es un sistema de control que requiere un conteo de la mercancía del almacén en un determinado tiempo lo cual definiera el stock con el que cuenta la empresa para poder realizar sus operaciones comerciales o según convenga.



Fuente: cuestionario

Figura 2. Tabla de frecuencia ítem 2

Tabla # ítem 3

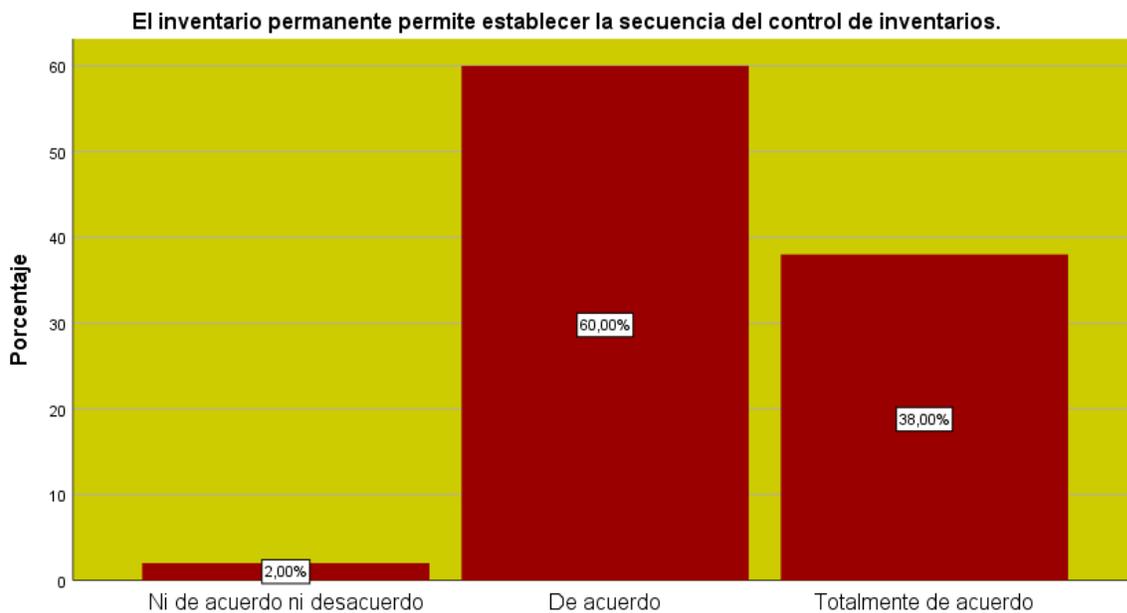
El inventario permanente permite establecer la secuencia del control de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	De acuerdo	30	60,0	60,0	62,0
	Totalmente de acuerdo	19	38,0	38,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Los resultados obtenidos por parte de los encuestados manifiestan que los inventarios permanentes a diferencia del inventario periódico ejecutan sus procedimientos basados en la tecnología por lo cual se realiza en recuento de los inventarios de forma automática en ella se establece el registro de cada unidad, valor de compra, fecha de compra entre otros valores de interés para llevar el control.



El inventario permanente permite establecer la secuencia del control de inventarios.

Fuente: Cuestionario.

Figura 3. Tabla de frecuencia de Ítem 3

Tabla #. Ítem 4

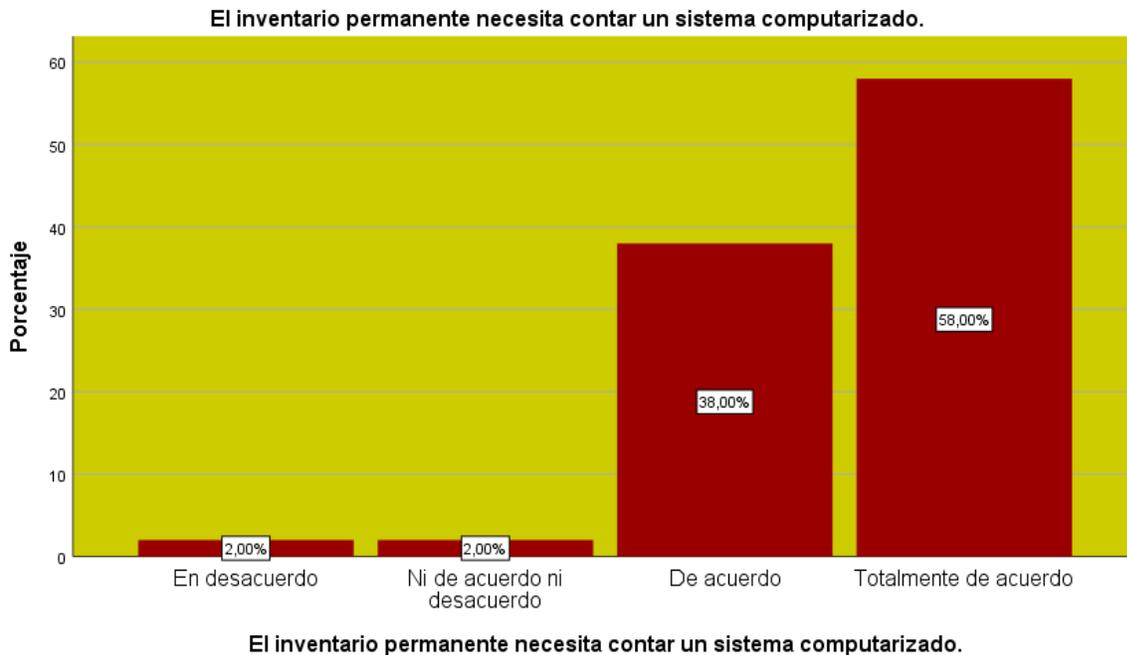
El inventario permanente necesita contar un sistema computarizado.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,0	2,0	4,0
	De acuerdo	19	38,0	38,0	42,0
	Totalmente de acuerdo	29	58,0	58,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según los resultados obtenidos en la tabla.. los encuestados manifiestan que el inventario permanente está basado en un sistema de control que se adhiere a un sistema que permita llevar el control de las existencia del inventario para ello es necesario que este programada según los lineamientos requeridos por la empresa para conocer el saldo real de sus existencias.



Fuente: Cuestionario.

Figura 4. Tabla de frecuencia de Ítem 4

Tabla #. Ítem 5

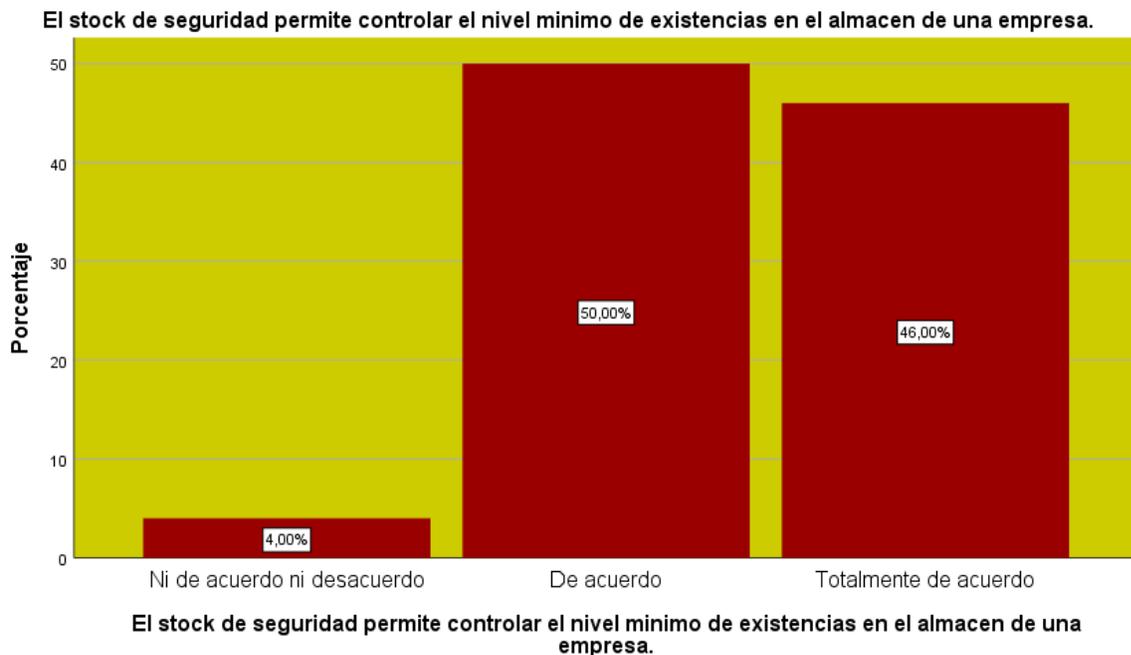
El stock de seguridad permite controlar el nivel mínimo de existencias en el almacén de una empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0	54,0
	Totalmente de acuerdo	23	46,0	46,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, los colaboradores participantes de esta encuesta está de acuerdo casi de manera unánime con la proposición indicando que, el stock de seguridad es una medida de prevención que permite a la empresa contar con un extra de sus existencias que se mantenga en el almacén para hacer frente a las variaciones de la demanda, suministros o producción.



Fuente: Cuestionario.

Figura 5. Tabla de frecuencia de Ítem 5

Tabla #. Ítem 6

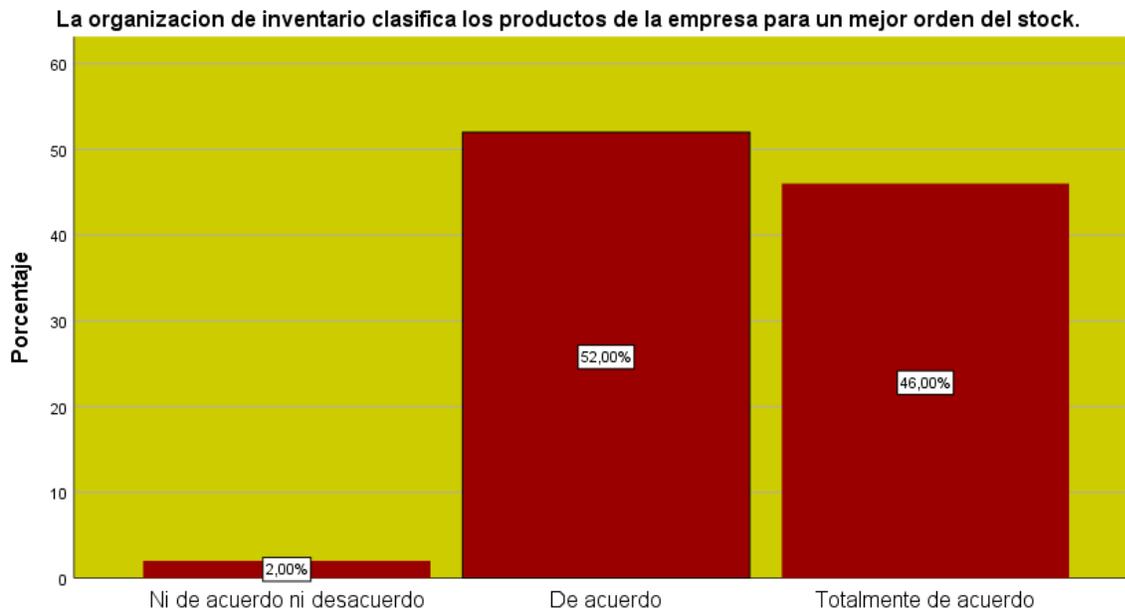
La organización de inventario clasifica los productos de la empresa para un mejor orden del stock.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	De acuerdo	26	52,0	52,0	54,0
	Totalmente de acuerdo	23	46,0	46,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

De acuerdo a la respuesta obtenida por los encuestados ellos manifiestan su conformidad acerca de la proposición presentada indicando que, la organización del inventario permite a la empresa llevar un control y orden acerca de las existencias de sus mercancías o bienes para ello se aplica el sistema de inventarios que ayudan al control de estas. Es necesario para toda empresa conocer cuál es su stock real de inventario para hacer frente a cualquier variación en el mercado que se requiera.



La organización de inventario clasifica los productos de la empresa para un mejor orden del stock.

Fuente: Cuestionario.

Figura 6. Tabla de frecuencia de Ítem 6

Tabla #. Ítem 7

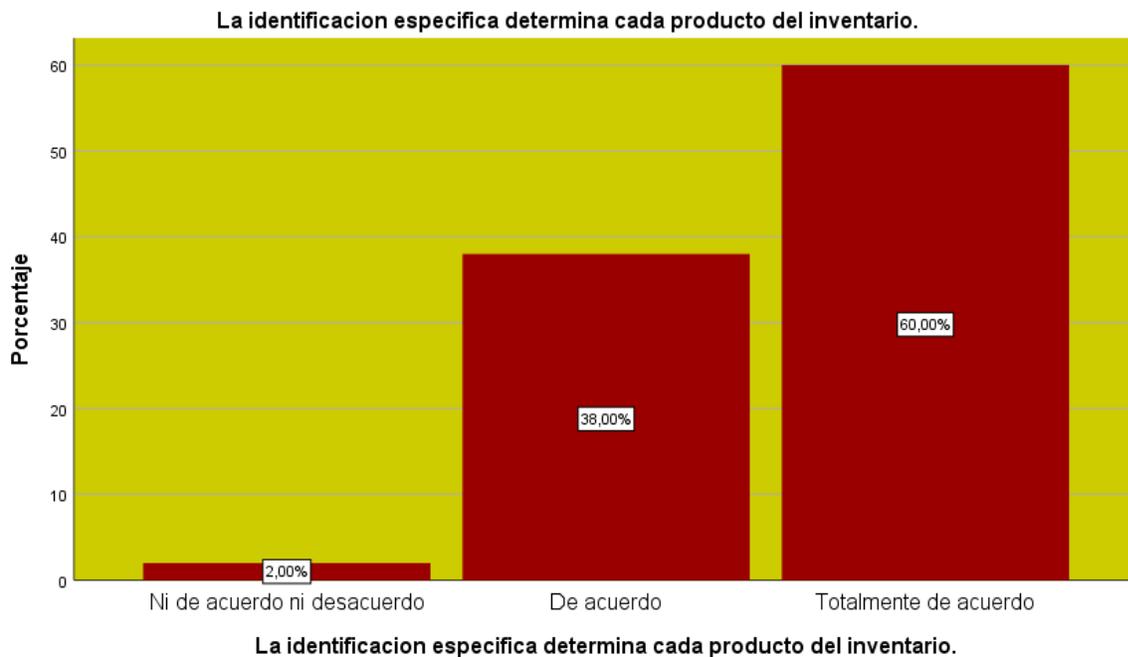
La identificación específica determina cada producto del inventario.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	De acuerdo	19	38,0	38,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	30	60,0	60,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según los resultados obtenidos por parte de los encuestados muestran su conformidad al estar de acuerdo con lo presentado indicando que la identificación específica es un proceso de valoración de las mercancías de una empresa lo cual permite determinar su nivel de utilidad y fijar la producción trabajando de la mano con el nivel de ventas proyectado. Este método es utilizado mayormente en las empresas cuyo inventario sea de mercancías similares pero con características diferentes.



Fuente: Cuestionario.

Figura 7. Tabla de frecuencia de Ítem 7

Tabla #. Ítem 8

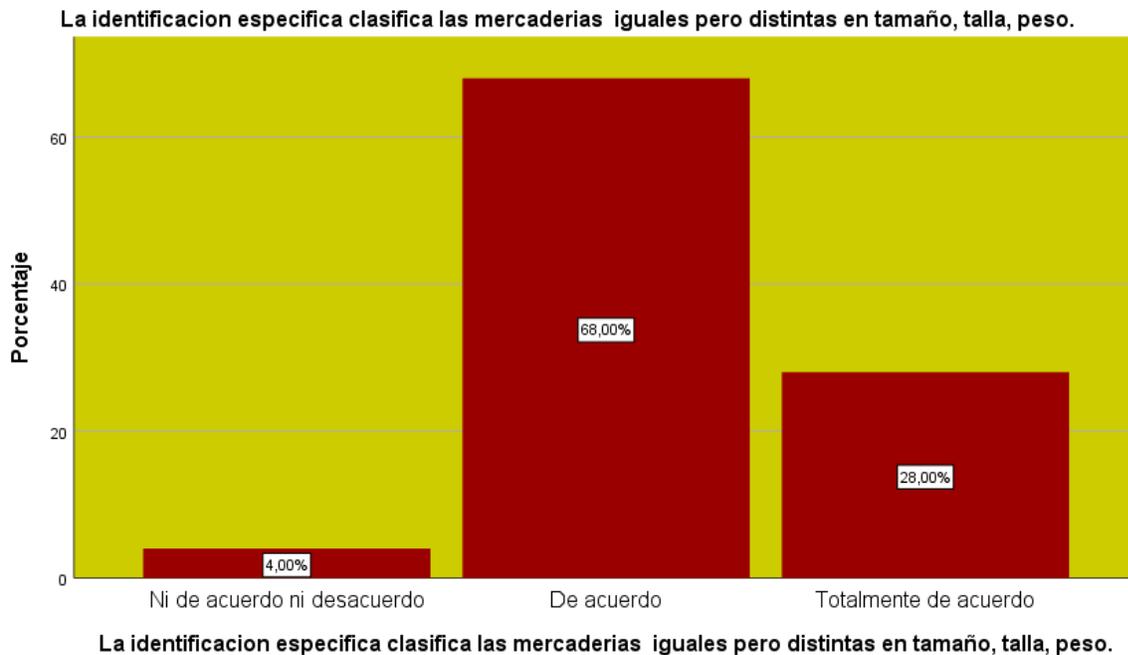
La identificación específica clasifica las mercaderías iguales pero distintas en tamaño, talla, peso.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
	De acuerdo	34	68,0	68,0	72,0
	Totalmente de acuerdo	14	28,0	28,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

De acuerdo a los resultados de los encuestados estos manifiestan de manera positiva la proposición presentada indicando que la identificación específica es el proceso por el cual se realiza una disgregación de cada mercancía detallando sus características individuales para poder identificarlas y clasificarlas. Para ello se requiere una revisión de manera detallada de cada mercancía a clasificar ya que pueden presentar similar uso pero con distintas características.



Fuente: Cuestionario.

Figura 8. Tabla de frecuencia de Ítem 8

Tabla #. Ítem 9

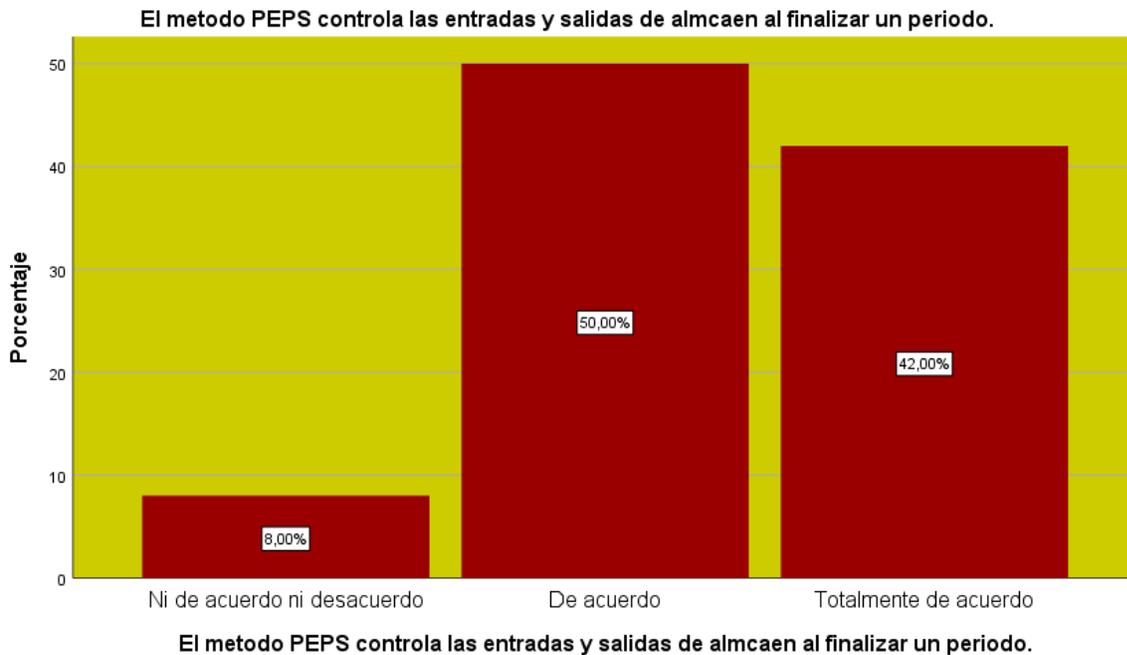
El método PEPS controla las entradas y salidas de almacén al finalizar un periodo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	8,0	8,0	8,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0	58,0
	Totalmente de acuerdo	21	42,0	42,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según el resultados de los encuestados manifiestan que, el método PEPS representa uno de los sistemas de control de inventario que se utilizan de manera global para llevar un control de las entradas y salidas de la mercancía para ello este sistema prioriza la salida de inventario de aquellos productos que ingresaron primero al almacén esta característica es la prioritaria en este sistema y dependerá de la empresa utilizarla siempre y cuando se amolde a las operaciones que realiza.



Fuente: Cuestionario.

Figura 9. Tabla de frecuencia de Ítem 9

Tabla #. Ítem 10

El método promedio se calcula entre la suma de los valores entre las unidades existentes del inventario.

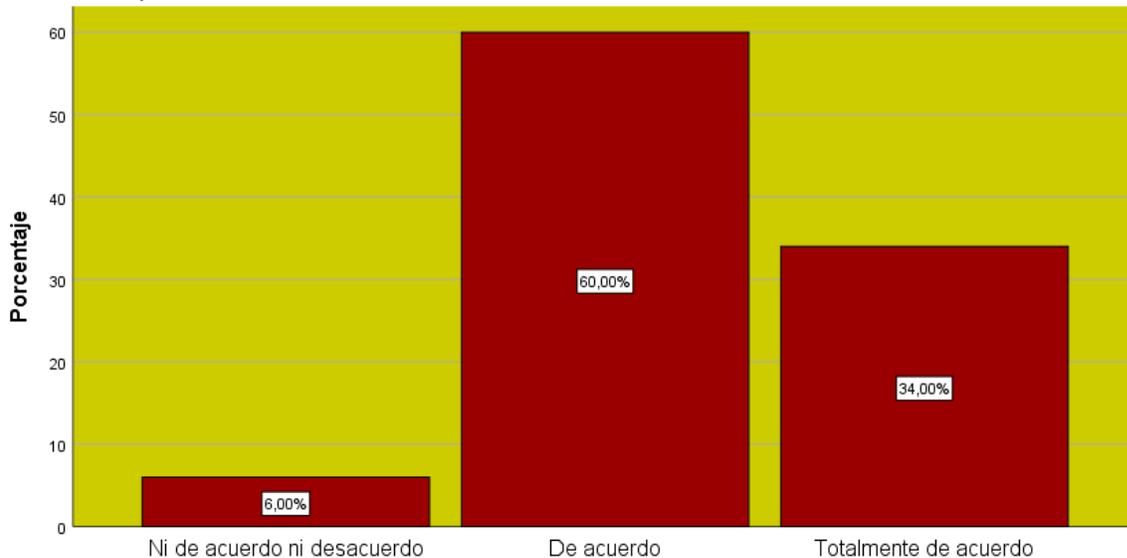
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,0	6,0	6,0
	De acuerdo	30	60,0	60,0	66,0
	Totalmente de acuerdo	17	34,0	34,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según los resultados obtenidos en la tabla.. Los encuestados muestran su conformidad acerca de la proposición presentada indicando que el método promedio representa uno de los sistemas de control de inventario más utilizado por las empresas ya que ello se ejecuta para realizar una valuación del inventario tomar valores promedios para las mercancías en stock como para el costo de las mercaderías vendidas.

El metodo promedio se calcula entre la suma de los valores entre las unidades existentes del inventario.



El metodo promedio se calcula entre la suma de los valores entre las unidades existentes del inventario.

Fuente: Cuestionario.

Figura 10. Tabla de frecuencia de Ítem 10

Tabla #. Ítem 11

Las existencias básicas permiten mantener una cantidad mínima de existencias para cubrir las necesidades de los clientes.

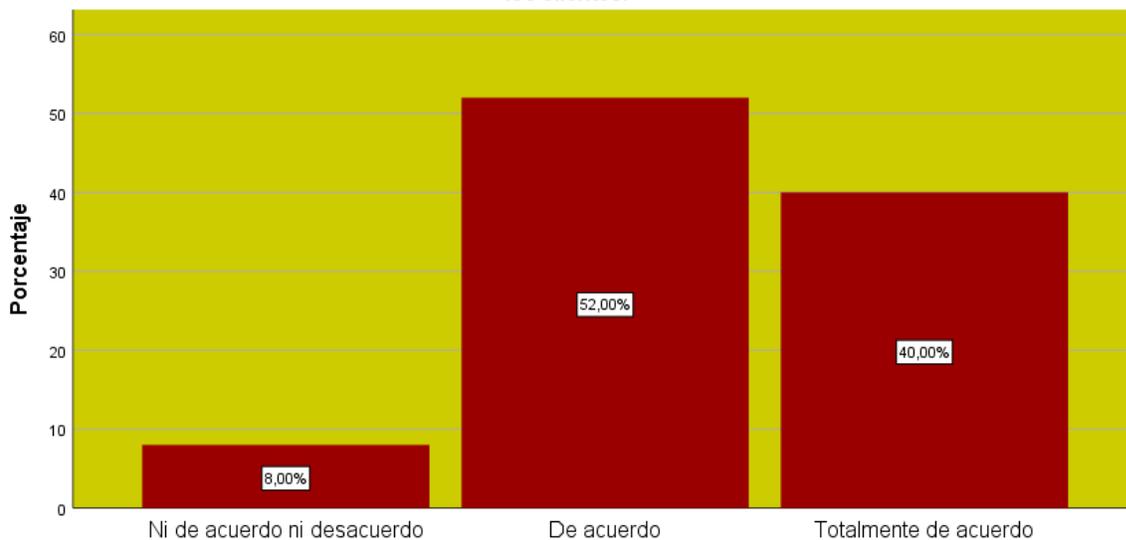
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	8,0	8,0	8,0
	De acuerdo	26	52,0	52,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	20	40,0	40,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, los resultados obtenidos por parte de los encuestados muestran su conformidad acerca de la proposición presentada indicando que las existencias básicas es una estrategia comercial que estipula que toda empresa deberá contar una cantidad mínima de existencias en su almacén con la finalidad de poder proveer o enfrentar algún contratiempo o necesidad que tenga con urgencia un cliente y se le pueda suministrar la mercancía requerida.

Las existencias basicas permiten mantener una cantidad minima de existencias para cubrir las necesidades de los clientes.



Las existencias basicas permiten mantener una cantidad minima de existencias para cubrir las necesidades de los clientes.

Fuente: Cuestionario.

Figura 7. Tabla de frecuencia de Ítem 11

Tabla #. Ítem 12

Las ventas directas requieren de un vendedor y el público para vender un producto.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,0	6,0	6,0
	De acuerdo	23	46,0	46,0	52,0
	Totalmente de acuerdo	24	48,0	48,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, para la mayoría de los encuestados están de acuerdo acerca de la proposición indicando que para ejecutar la actividad comercial que es la venta se requiere para llevar a cabo una persona dedicada a la venta de un producto o servicio y una contraparte interesada en adquirirlo por lo cual ambos factores deben darse en una misma situación para realizar una venta. Este proceso de adquirir bienes o servicios permite a una empresa o una persona natural cubrir una necesidad requerida en un tiempo determinado.



Fuente: Cuestionario.

Figura 12. Tabla de frecuencia de Ítem 12

Tabla #. Ítem 13

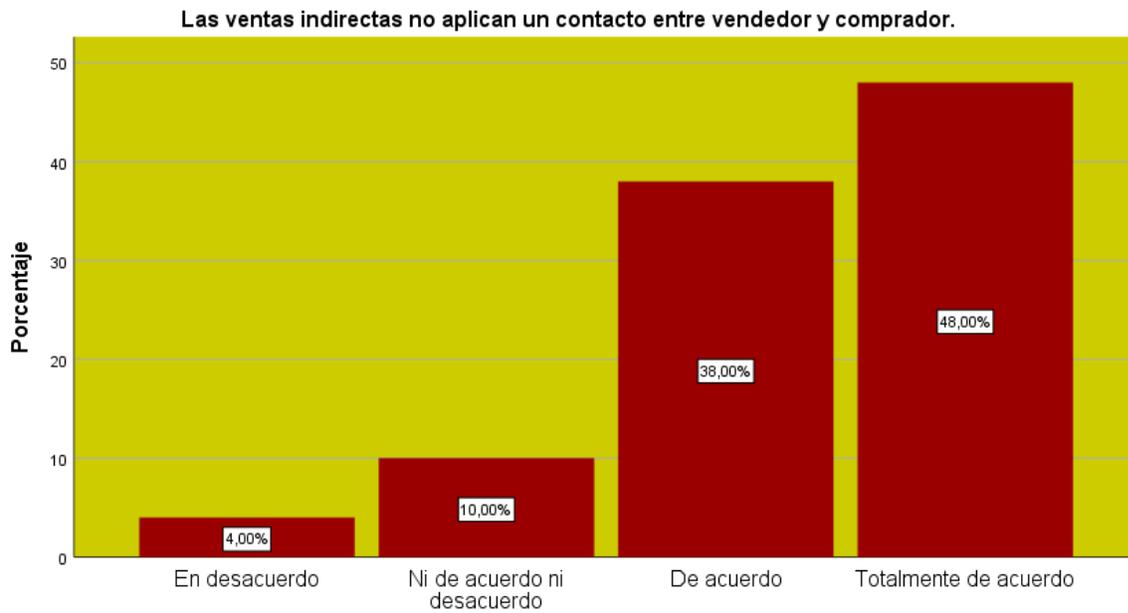
Las ventas indirectas no aplican un contacto entre vendedor y comprador.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	5	10,0	10,0	14,0
	De acuerdo	19	38,0	38,0	52,0
	Totalmente de acuerdo	24	48,0	48,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según los resultados obtenidos por parte de los encuestados manifiestan estar de acuerdo acerca de la proposición que indica que, las ventas indirectas se realiza a través de intermediarios por lo cual esta red de ventas representa una ventaja a la empresa ya que permite incrementar su red de ventas, elevar su nivel de distribución de productos y por último la expansión de su publico objetivo.



Las ventas indirectas no aplican un contacto entre vendedor y comprador.

Fuente: Cuestionario.

Figura 8. Tabla de frecuencia de Ítem 13

Tabla #. Ítem 14

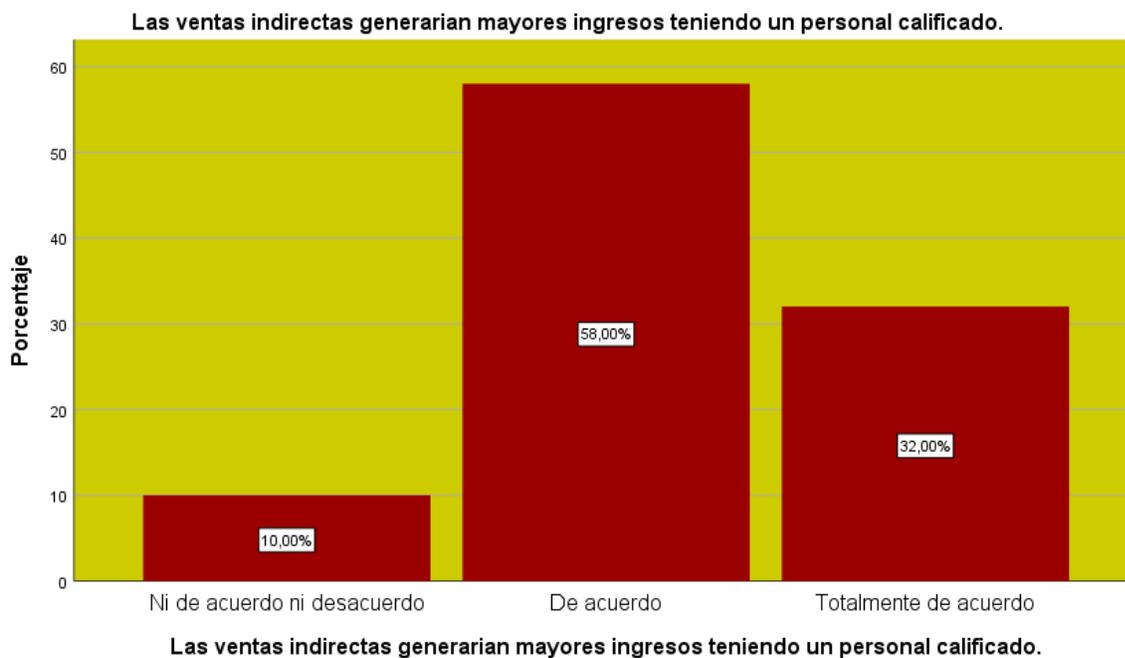
Las ventas indirectas generarían mayores ingresos teniendo un personal calificado.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	5	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	29	58,0	58,0	68,0
	Totalmente de acuerdo	16	32,0	32,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

De acuerdo a la encuesta realizada la respuesta obtenida por parte de los participantes evaluados por el instrumento de recolección de datos, muestran su conformidad acerca de lo presentado indicando que las ventas indirectas son realizadas por un intermediario que se encarga de realizar la negociación entre ambas partes para ejecutar la venta, en muchos casos el ingreso que pueda obtener la empresa por una mayor cantidad de ventas dependerá del intermediario y la cartera de clientes que maneje en favor de la empresa contratante de sus servicios.



Fuente: Cuestionario.

Figura 14. Tabla de frecuencia de Ítem 14

Tabla #. Ítem 15

Las ventas comerciales involucran a diferentes agentes potenciales (usuarios, compradores, director financiero, etc.) con permitirles muy diferentes e interés también.

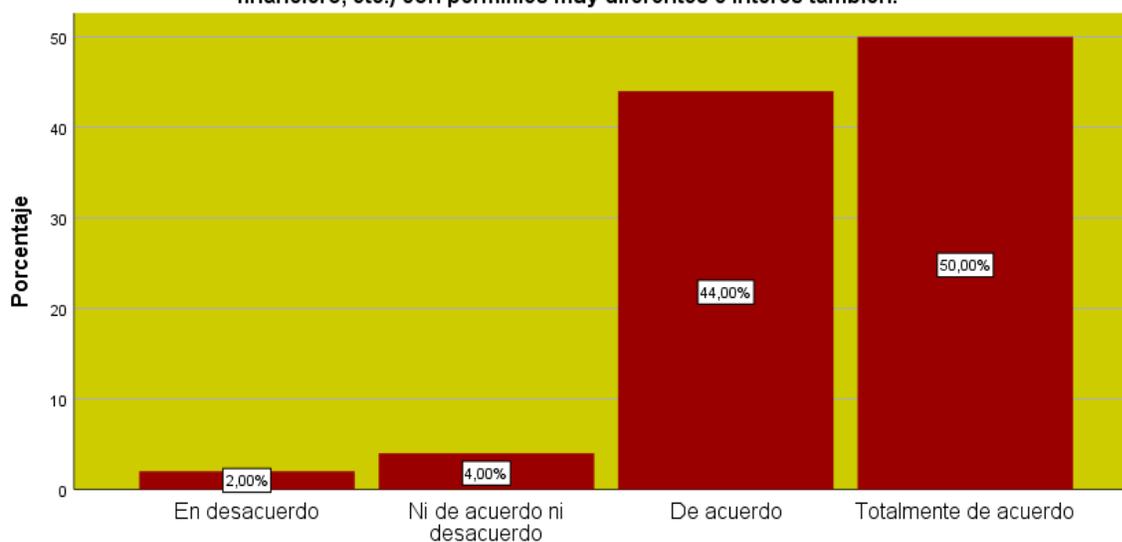
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido En desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	4,0	4,0	6,0
De acuerdo	22	44,0	44,0	50,0
Totalmente de acuerdo	25	50,0	50,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

De acuerdo a lo encuestado, se muestra una aprobación por parte de los encuestados al estar de acuerdo, acerca de que las ventas en una organización involucran a varios agentes ya sea dentro de la empresa como también el cliente, esto quiere decir que, para poder llegar a satisfacer a los clientes se deberá de llevar a cabo una correcta gestión en todas las áreas operativas en la organización.

Las ventas comerciales involucran a diferentes agentes potenciales (usuarios, compradores, director financiero, etc.) con permfiles muy diferentes e interes tambien.



Las ventas comerciales involucran a diferentes agentes potenciales (usuarios, compradores, director financiero, etc.) con permfiles muy diferentes e interes tambien.

Fuente: Cuestionario.

Figura 15. Tabla de frecuencia de Ítem 15

Tabla #. Ítem 16

Las ventas electrónicas se aplican en la venta de productos mediante páginas web, redes sociales, etc.

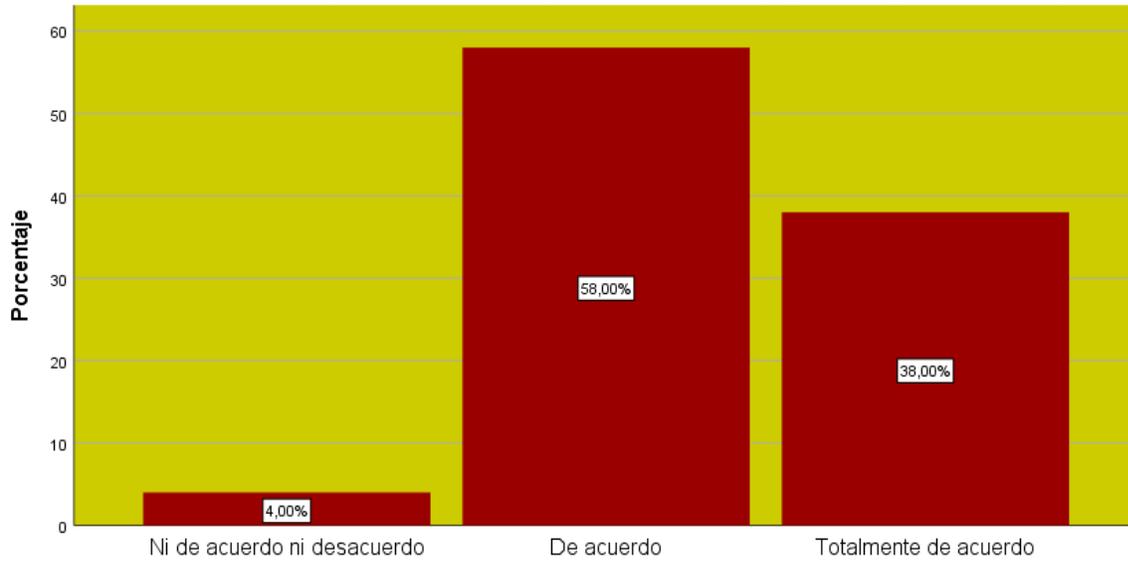
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ni de acuerdo ni desacuerdo	2	4,0	4,0	4,0
De acuerdo	29	58,0	58,0	62,0
Totalmente de acuerdo	19	38,0	38,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, para la mayoría de los encuestados estuvieron de acuerdo de manera general, acerca de que las ventas de manera electrónica o vía web agilizan los procesos de venta, asimismo reducen el gasto de ventas, ya que tan solo mediante se incurrirían en gastos por el sitio web y de despacho, que en comparación con ventas físicas el gasto es mucho menor.

Las ventas electronicas se aplican en la venta de productos mediante paginas web, redes sociales, etc.



Las ventas electronicas se aplican en la venta de productos mediante paginas web, redes sociales, etc.

Fuente: Cuestionario.

Figura 16. Tabla de frecuencia de Ítem 16

Tabla #. Ítem 17

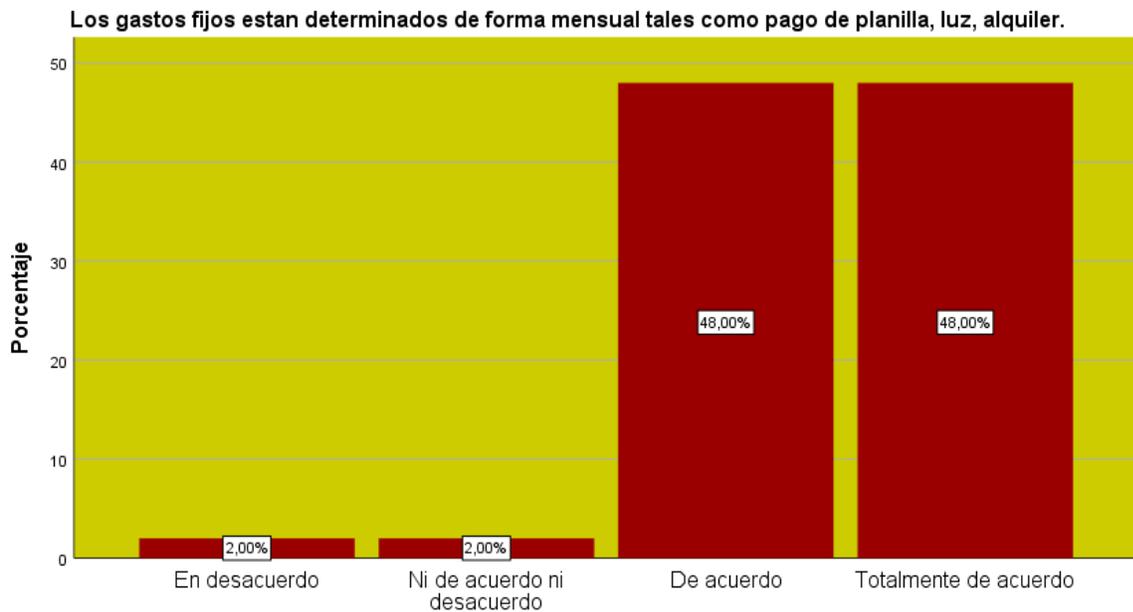
Los gastos fijos están determinados de forma mensual tales como pago de planilla, luz, alquiler.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	1	2,0	2,0	4,0
	De acuerdo	24	48,0	48,0	52,0
	Totalmente de acuerdo	24	48,0	48,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, se evidencia una aprobación por parte de los encuestados afirman la proposición N°17, la cual indica que los gastos fijos serán repetitivos de manera mensual, ya que al no tener una influencia con la producción estos gastos tendrán el mismo valor y que además serán necesarios para poder seguir con el funcionamiento de las operaciones de la empresa.



Los gastos fijos estan determinados de forma mensual tales como pago de planilla, luz, alquiler.

Fuente: Cuestionario.

Figura 9. Tabla de frecuencia de Ítem 17

Tabla #. Ítem 18

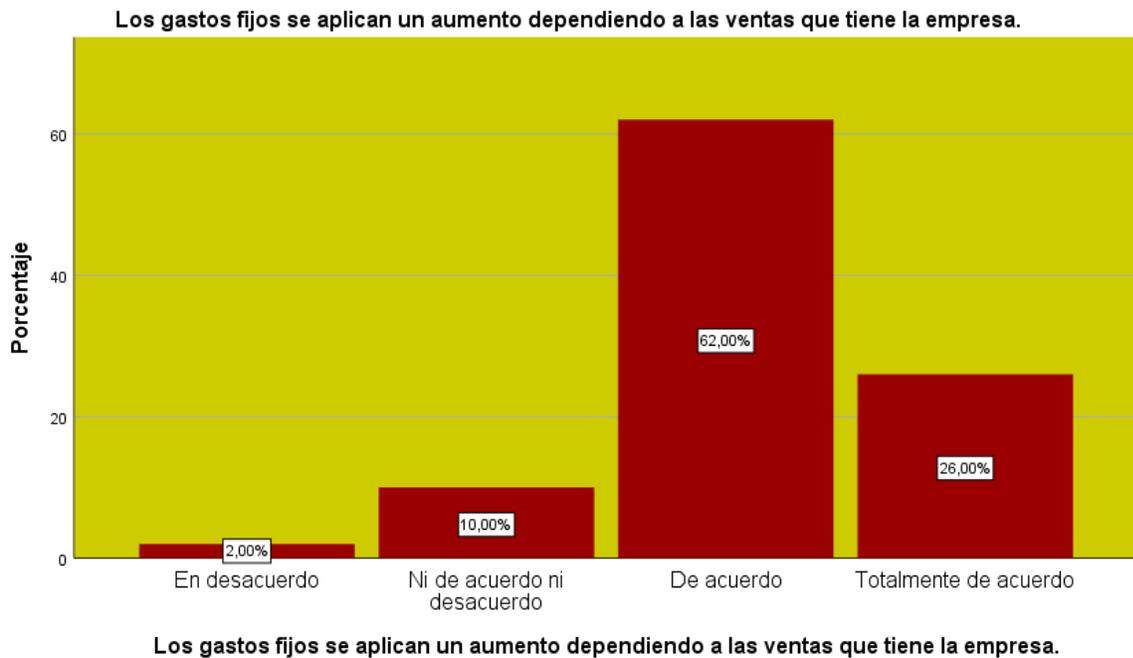
Los gastos fijos se aplican un aumento dependiendo a las ventas que tiene la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	5	10,0	10,0	12,0
	De acuerdo	31	62,0	62,0	74,0
	Totalmente de acuerdo	13	26,0	26,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, se muestra una aprobación por parte de los encuestados, acerca de que los gastos fijos serán aumentados de manera general cuando se requiera de una mejor gestión y también de incremento de personal, de alquiler, entre otros. Por ello, estos gastos fijos son de carácter mensual y sin variaciones, siendo solo los incrementos cuando se requiera mejorar las áreas operativas de la empresa.



Fuente: Cuestionario.

Figura 18. Tabla de frecuencia de Ítem 18

Tabla #. Ítem 19

Los gastos variables son aquellos egresos de materiales auxiliares para la producción de la empresa, tales pueden cambiar según la cantidad de producción.

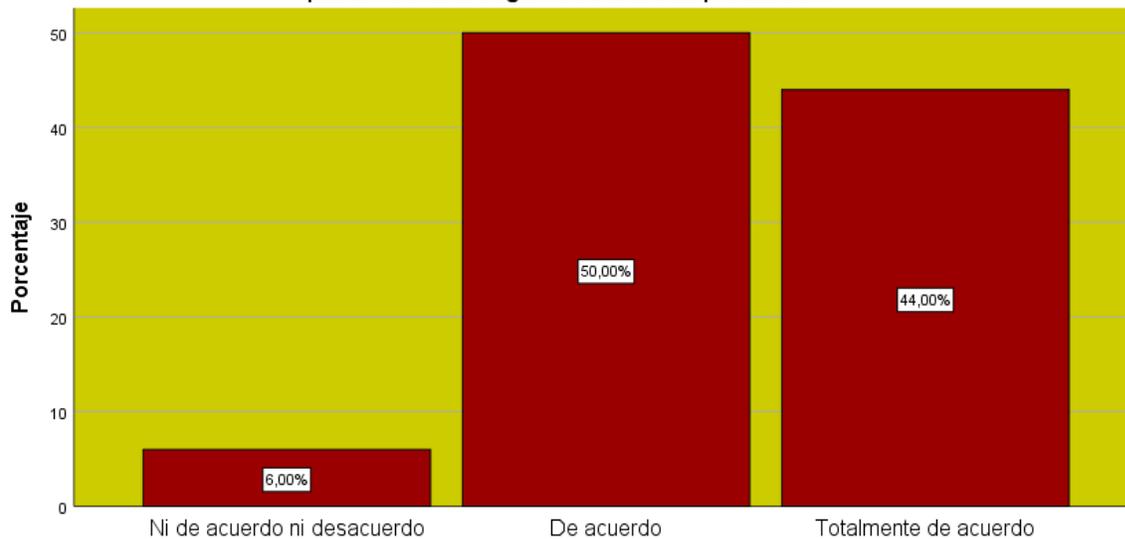
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	3	6,0	6,0	6,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0	56,0
	Totalmente de acuerdo	22	44,0	44,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

De acuerdo al ítem N°19 de la encuesta, se evidencia de manera casi unánime la aprobación por parte de los encuestados, donde se indica que las materias auxiliare son gastos variables, cuales no van a tener el mismo volumen o valor constante, ya que están en función a la producción, por lo tanto, mientras mayor producción haya mayor materiales auxiliares se van a necesitar, y viceversa si fuese lo contrario.

Los gastos variables son aquellos egresos de matriales auxiliares para la produccion de la empresa, tales pueden cambiar segun la cantidad de produccion.



Los gastos variables son aquellos egresos de matriales auxiliares para la produccion de la empresa, tales pueden cambiar segun la cantidad de produccion.

Fuente: Cuestionario.

Figura 10. Tabla de frecuencia de Ítem 19

Tabla #. Ítem 20

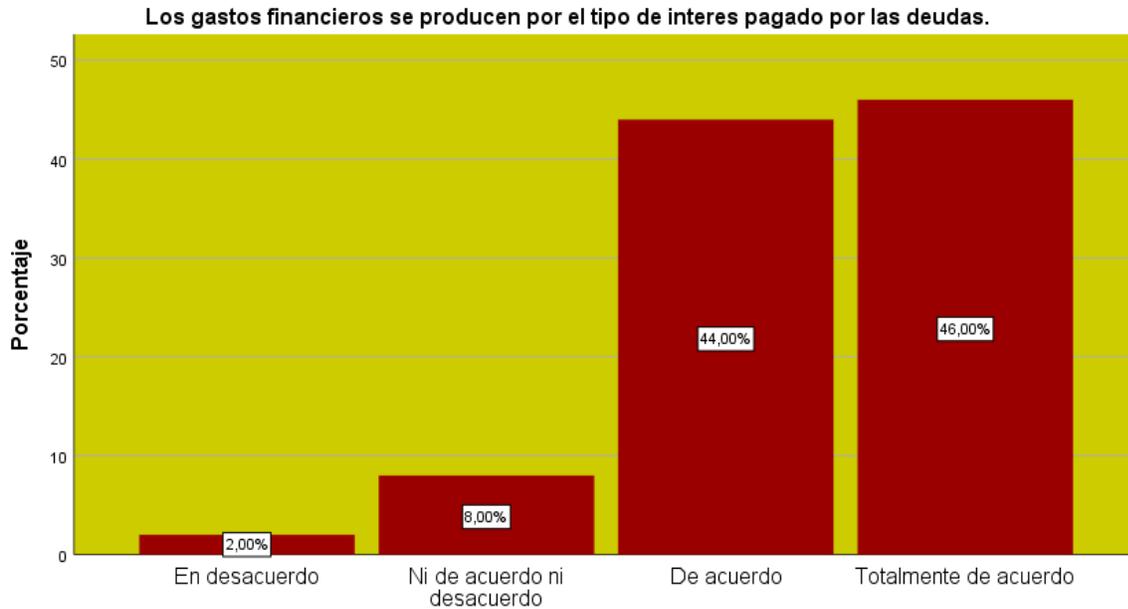
Los gastos financieros se producen por el tipo de interés pagado por las deudas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	8,0	8,0	10,0
	De acuerdo	22	44,0	44,0	54,0
	Totalmente de acuerdo	23	46,0	46,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, la mayor parte de los encuestados estuvieron de acuerdo acerca de que los gastos financieros son aquellos que son producto de interés por financiamientos, es por ello, que es una de las ventajas del financiamiento externo, ya que a su vez de inyectar flujos de dinero en la empresa también genera salidas por interés los cuales son deducibles para efectos de impuesto a la renta.



Los gastos financieros se producen por el tipo de interes pagado por las deudas.

Fuente: Cuestionario.

Figura 20. Tabla de frecuencia de Ítem 20

Tabla #. Ítem 21

Los gastos financieros frecuentemente son las comisiones e interés que originan los bancos por las diversas operaciones.

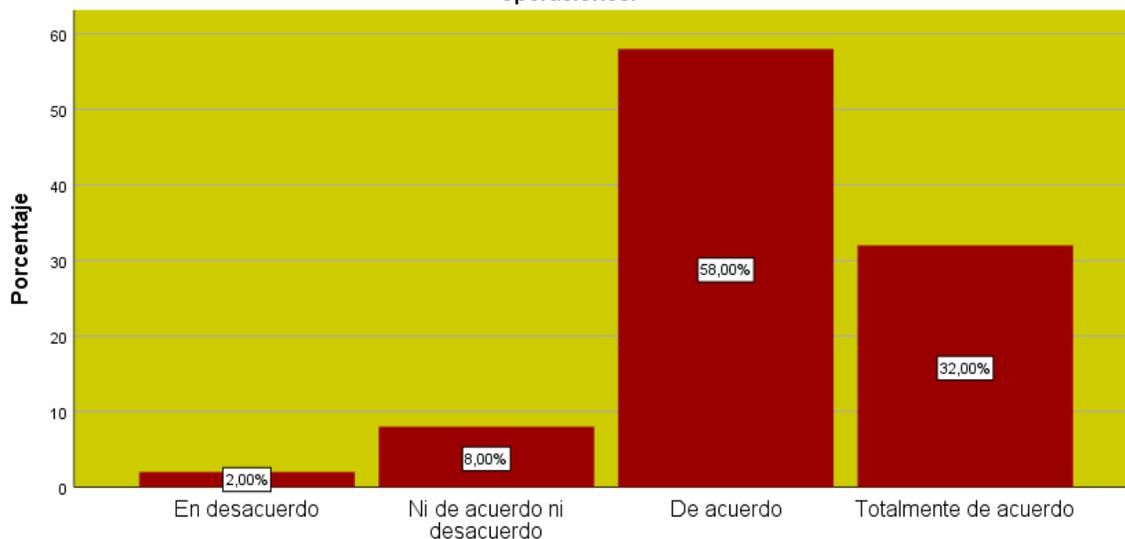
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	2,0	2,0	2,0
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	4	8,0	8,0	10,0
	De acuerdo	29	58,0	58,0	68,0
	Totalmente de acuerdo	16	32,0	32,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

Según lo encuestado, hay una aprobación por parte de los encuestados al estar de acuerdo, acerca de que los gastos financieros será la tasa de comisión o de ganancia para la entidad bancaria, y que el financiado (empresa) tendrá que cumplir obligatoriamente por haber obtenido un financiamiento. Es recomendable, que estos intereses sean los más convenientes para empresa, ya que una tasa alta de interés afectaría a la economía de la organización.

Los gastos financieros frecuentemente son las comisiones e interes que originan los bancos por las diversas operaciones.



Los gastos financieros frecuentemente son las comisiones e interes que originan los bancos por las diversas operaciones.

Fuente: Cuestionario.

Figura 21. Tabla de frecuencia de Ítem 21

Tabla #. Ítem 22

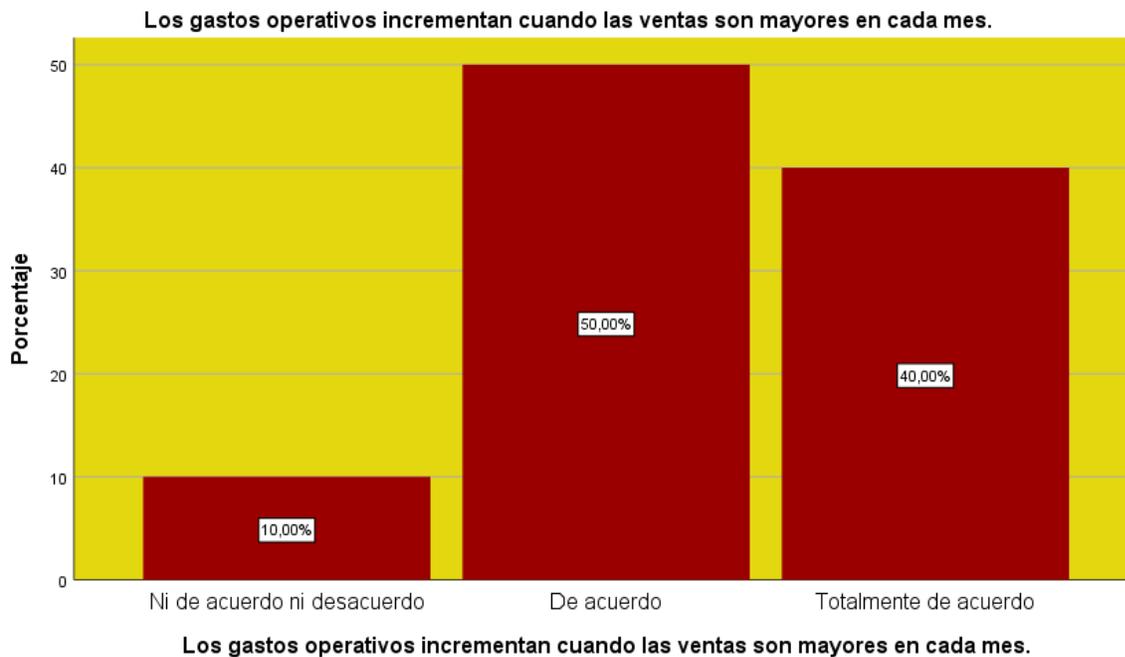
Los gastos operativos incrementan cuando las ventas son mayores en cada mes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	5	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	25	50,0	50,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	20	40,0	40,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario

Interpretación:

De acuerdo a lo encuestado, se muestra una aprobación al estar la mayoría de acuerdo acerca de que los gastos de operación (administración y ventas) se incrementarán cuando las ventas se incrementen ya que se necesitará mayor personal, para poder cumplir de manera óptima las ventas incluyendo servicios o estrategias de mayor captación de clientes.



Fuente: Cuestionario.

Figura 22. Tabla de frecuencia de Ítem 22