



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

Gestión de inventario de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC - Piura, 2016

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Contador Público

**AUTORA:**

Ancajima Valencia, Jessica (orcid.org/0000-0002-6843-9146)

**ASESORA**

Dra. Zapata Periche De Bruno, Isidora Concepción (orcid.org/0000-0001-9673-0435)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Finanzas

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**PIURA – PERÚ**

**2022**

### **DEDICATORIA:**

Dedico la presente tesis a mis padres, por ser la fortaleza y brindarme la educación, sin ellos no habría logrado culminar mis estudios.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a Dios por brindarme todo lo que tengo, bendecirme para llegar hasta donde he llegado y permitir realizar la presente tesis.

Agradecer a mis padres por brindarme su apoyo incondicional durante mi carrera.

Agradecer los gerentes y compañeras de trabajo de la empresa POLMART SAC, por haberme proporcionado la información necesaria para realizar la presente tesis.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	II
AGRADECIMIENTO .....	III
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	IV
ÍNDICE DE TABLAS .....	V
RESUMEN.....	VI
ABSTRACT .....	VII
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	4
III. METODOLOGÍA.....	9
3.1. Variables, Operacionalización.....	9
3.2. Población y Muestra .....	10
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez .....	10
3.4. Métodos de análisis de datos.....	10
3.5. Aspectos éticos.....	10
IV. RESULTADOS .....	11
V. DISCUSIÓN.....	19
VI. CONCLUSIONES.....	23
VII. RECOMENDACIONES.....	24
REFERENCIAS .....	25
ANEXOS.....	37

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla N° 01: Población y muestra.....	18
Tabla N° 02: Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez .....	24
Tabla N° 03: Determinación de la rotación de los productos .....	23
Tabla N° 04: Distribución de rotación de productos.....	24
Tabla N° 05: Relación entre índice de rotación de inventarios de la línea de damas en talla S y la rentabilidad de las ventas .....	25
Tabla N° 06 Duración de los productos de la línea dama en talla S .....	26
Tabla N° 07: Distribución de la duración de productos .....	27
Tabla N° 08: Relación entre la duración de los productos de la línea de damas en talla S y la rentabilidad de las ventas.....	28
Tabla N° 09: Rentabilidad de ventas .....	29
Tabla N°10: Distribución de la rentabilidad de los productos de la línea de dama en talla S.....	30

## RESUMEN

La presente investigación se realizó a la empresa POLMART S.A.C. ubicada en Jr. Callao N° 680 Piura, tuvo como objetivo determinar la relación de la gestión de los inventarios de los productos de la línea de dama en talla S con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC –Piura Periodo,2016.

La Investigación fue de tipo descriptivo correlacional y diseño no experimental, asimismo las técnicas de recolección de datos fueron el análisis documentario y el instrumento guía de análisis de datos el cual para obtener la información se tomó los datos extraídos de sistema digital business.

En la investigación se concluyó que no existe una relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de las ventas de la empresa, asimismo, se concluyó que no existe relación entre la duración de inventarios y la rentabilidad de las ventas de la empresa.

En base al análisis documentario se recomendó que la empresa POLMART S.A.C. debe considerar establecer políticas de almacén, reestructurar su inventario realizando un análisis en todos los productos de las diferentes líneas e identificar cuáles de los productos integrantes tienen una baja rotación y a que se debe estableciendo estrategias para evitar pérdidas.

Palabras clave: Gestión, rotación de inventarios, duración de inventarios, rentabilidad.

## **ABSTRACT**

The present investigation was carried out at the company POLMART S.A.C. located in Jr. Callao N° 680 Piura, had as objective to determine the relation of the management of the inventories of the products of the lady line in size S with the profitability of the company POLMART SAC –Piura Period, 2016.

The Research is of a descriptive correlational type and non-experimental design, likewise the data collection techniques were the documentary analysis and the data analysis guide instrument which, in order to obtain the information, the data extracted from the digital business system was taken.

In the investigation it was concluded that there is no relationship between the turnover of inventories and the profitability of the company's sales, it was also concluded that there is no relationship between the duration of inventories and the profitability of the company's sales.

Based on the documentary analysis, it was recommended that the company POLMART S.A.C. You should consider establishing warehouse policies, restructuring your inventory by performing an analysis on all the products of the different lines and identifying which of the component products have a low rotation and why strategies should be established to avoid losses.

Keywords: Management, inventory turnover, inventory duration, profitability.

## I. INTRODUCCIÓN

En una entrevista realizada a (Pulido), gerente corporativo de inventarios Sigo indico que el énfasis logística en Latinoamérica, el comprador te dice “debo sobrestockearme, porque si no compro ese lote completo, no me garantizan abastecimiento futuro”., el punto es, que no todos los productos se acoplan a este “mal”, por lo que el objetivo principal de la gestión de inventarios está en función a identificar que productos debería dejar de comprar, cuales se debe permitir un sobre stock, cuales son cíclicos o estacionales de manera que se pueda obtener una eficiente gestión de inventarios.

Por otro lado, al manejar un sistema de calidad, se debe cumplir con ciertos estándares a lo largo de la cadena de suministro, lo que se conduce en menores tiempos de entrega. Esto conduce a una mayor satisfacción del cliente y la posterior lealtad. Así, tenemos actividades como analizar de los cuellos de botella, identificar los materiales críticos, aplicar una buena política de almacenamiento de stocks seguros tanto para materias primas, productos en proceso y productos terminados (Bresani, 2016).

Asimismo, llevar un control apropiado de la situación financiera de la empresa y el oportuno análisis conlleva a que los encargados tomen decisiones que favorezcan a la empresa en la reducción de costos y gastos, al mismo tiempo que incrementa la rentabilidad, permitiendo a la empresa mantenerse en un mercado competitivo y sostenible (Gómez et al., 2016). Es así que la prioridad de cualquier empresa es llevar una gestión correcta de su mercancía. Cuantos menos días permanezca almacenada, probablemente mejor sea la gestión y mayor la rentabilidad de la organización (Esmena, 2021).

La rentabilidad mide el desempeño financiero de una empresa cree importante para tomar decisiones sobre financiamiento (Pio et al., 2016). Por otro lado, Piedrahíta (2016) afirmó que la rentabilidad se considera como una medida que determina la finalidad lucrativa de la empresa, como resultado de las actividades que realiza la empresa, y que tiende a ser un elemento utilizado en la práctica de todas las actividades económicas.

En las empresas actuales por el exigente nivel en el mundo globalizado y por

consiguiente el ámbito empresarial hacen que los inversionistas y accionistas se preocupe por obtener una rentabilidad de los productos que ofrecen por la cual es un punto que también se debe analizar, porque la operatividad de la empresa depende de las ventas para cumplir con sus obligaciones financieras, sus proveedores, sus empleados y con la capacidad que tenga para renovar su tecnología, o adquirir nuevos productos etc.

Así la empresa POLMART SAC, busca ser competitivo en el mercado, es una empresa del rubro del comercio dedicada a la venta minorista de productos textiles para toda la familia, accesorios para dama y caballeros, su centro de operaciones está ubicado en Jr. Callao N° 680 Piura (esquina Junín/Callao), se ha planteado como misión ofrecer producto de calidad con el mejor servicio.

El área de almacén mantiene grandes stocks de inventarios almacenados en anaqueles, esto conlleva a tener dinero paralizado e invertido en productos que solo producen costos de almacenamiento, seguro, vigilancia e incrementar el espacio que ocupa sin generar una fluidez de dinero, el análisis se realizó de manera específica a la línea de dama en la talla S, aun cuando se manejan varias líneas de productos como son damas, caballeros, niños, entre otros, y tallas como 2,4,6,8 S, M; L entre otros, cabe indicar que en la empresa POLMART S.A.C. no se realiza un análisis por producto para identificar cuáles son los más rentables. Para esta investigación se formuló como problema general, ¿Cuál es la relación de la gestión del inventario de los productos de la línea de dama en talla S con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC, Piura, período 2016? Asimismo, para más detalle se establecieron como problemas específicos ¿Cuál es el índice Rotación de los productos de la línea de dama en talla S se relaciona con la rentabilidad de las ventas de la empresa POLMART SAC, en la ciudad de Piura periodo 2016?, otra de la interrogante específica se estableció ¿Cuál es duración de inventarios de los inventarios de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad? Y como último interrogante específico establecido ¿Cuál es la rentabilidad de ventas de los productos de la línea de dama en talla S?.

La presente investigación se sustentó porque el inventario es el activo de mayor relevancia para una empresa comercial, teniendo en cuenta que el inventario se tiene que revisar constantemente, sin tener que quedar desabastecido realizando

oportunamente los pedidos, por otra parte, se analizó la rentabilidad de la empresa, para identificar que productos son más rentables.

Con esta investigación se buscó identificar la relación que existe entre la Gestión de inventario de los productos de la línea dama en talla S y la rentabilidad mediante la aplicación de ratios e índice de rotación para que los socios de POLMART SAC sepan cuál de los productos de la línea Damas le están generando una mayor fluidez de dinero, teniendo una mejor visión para la toma de decisiones para beneficio de la misma.

Esta investigación contribuyó a la empresa porque demostró con cifras comparando los productos de una misma talla y podrá tomar como base para realizar el comparativo de los demás productos de las diferentes líneas que maneja la empresa identificando cual de ella tiene una rotación efectiva.

Ante lo mencionado, el presente estudio tuvo como objetivo general determinar la relación de la gestión del inventario de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC –Piura periodo 2016, y para una investigación más profunda y detallada se dictaminó como objetivos específicos a los siguientes determinar el índice de rotación y de la línea de damas en talla S y relación con la rentabilidad de las ventas, otro objetivo específico establecido es determinar la duración de inventarios de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la ventas y como último objetivo específico se planteó determinar la rentabilidad de ventas de los productos de la línea de dama en talla S.

En esta investigación se planteó como hipótesis H1: Existe una relación entre la gestión de los inventarios de los productos de la línea dama en talla S y la rentabilidad de la empresa POLMART SAC., por consiguiente, la hipótesis H0: No existe una relación entre la gestión de los inventarios de los productos de la línea dama en talla S y la rentabilidad de la empresa POLMART SAC.

## II. MARCO TEÓRICO

Según Polo (2020) en su investigación tuvo como objetivo principal determinar el impacto de la rotación de mercadería en la rentabilidad de la empresa financiera efectiva S.A- Cajabamba 2018, por lo cual se utilizó como instrumento análisis documental. La investigación realizada concluyó que las estrategias efectivas de rotación de mercadería para incrementar la rentabilidad de la empresa financiera efectiva S.A- Cajabamba 2018 se basan en establecer un sistema de control de Kardex, manejo de Inventarios, planificación de las compra o adquisiciones, inventario adecuado y contabilidad. Asimismo, la rotación de mercadería está basada en el análisis del control de Kardex, que muestran salidas de mercadería, mostrando que no cuentan con stock en almacén, significando que se han vendido productos que físicamente no existen, mostrando en saldos negativos, porque el stock de un determinado producto es “0 unidades” y sin embargo hay salidas de ese producto. Por lo tanto, esto afecta en la rentabilidad de la empresa, puesto que se han registrado costos de ventas de productos vendidos.

Asimismo según Antunez & Torres (2020) en su investigación tuvo como objetivo determinar el impacto del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Quiro S.A.C., Puente Piedra, 2019., la metodología que se aplicó fue el cuestionario, al término de la investigación se descubrió que el control de inventario en una empresa comercializadora es factor principal para la rentabilidad de una distribuidora del sector ferretero en el departamento de Lima, ya que también ayuda a reducir los costos de almacenamiento verificando los productos obsoletos, agregados y materiales de construcción. Esta investigación contribuyó a realizar un análisis que la rotación de los inventarios es de gran importancia porque ayuda a reducir el costo de los inventarios y también mantiene un control sobre los stocks de artículos ordenados y tener la atención a los clientes finales sin tener problemas futuros y sin poner en riesgo la rentabilidad de la empresa.

En cuanto a las investigaciones realizada a nivel nacional según Lizana (2018) en su investigación tuvo como objetivo determinar si el control interno de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa Chorrillos Color S.A del distrito de Chorrillos en el 2015, para esta investigación se realizó mediante cuestionario, asimismo se realizó la revisión documentaria y se concluyó que las evaluaciones físicas periódicas permiten tener actualizado de cuanto se tiene de stock físico en el almacén y así descubrir que no haya existencias que se pierdan o estén paralizadas sin tener rotación, ello permitió mayor capacidad a la empresa; ya que no incurrió en compras innecesarias y la entidad pudo cubrir con responsabilidad sus obligaciones.

Por consiguiente, según Coalla (2017) para la efectividad del almacén es necesario tener sistema de gestión en el que se encuentre todos los puntos de información y control estén dirigidos para identificar todas aquellas anomalías que puedan representar pérdidas de capital en nuestra instalación. Se tuvo una secuencia de indicadores para mejorar la producción y los activos inmovilizados en el almacén, con los cuales aumentaríamos nuestros elementos finales hacia una calidad de venta acorde con lo que nos pide el cliente. Los tipos de indicadores más utilizados para la gestión óptima de nuestros recursos serían los indicadores de eficacia, indicadores de eficiencia, indicadores de efectividad, indicadores de productividad.

Espejo (2017) refirió que existen productos que ocasionan una elevada rotación a partir del tráfico que tienen en la empresa, y que son de mayor importancia y riesgo, en efecto se debe operar con mayor control y establecer su restitución de manera inmediata. El movimiento continuo de la mercadería dependera de su control y reposición oportuna y la cantidad requerida del cliente. Es decir, si se sabe la rotación de un artículo, se podrá determinar una mejor ubicación con respecto a los demás artículos, productos, insumos, etc.; ya que es necesario para la mayoría de consumidores. La rotación de productos, es la variable dependiente de la gestión de inventario. La rotación del inventario mide la frecuencia con la que los artículos sale del almacén. Cuanto mayor sea el índice se puede deducir que la mercadería tiene un mayor flujo elevado de rotación. Para calcular este indicador se debe conocer las ventas y el stock promedio inmovilizado, este resultado genera una ratio, cuando más alto sea el resultado, nos indica una mejor rentabilidad que la empresa está generando. La siguiente formula se utiliza para calcular

el índice de rotación: Ventas Acumuladas/Stock Promedio.

Mejias (2019) la duración del inventario, o también denominado los días de inventario es un índice financiero importante que te permite saber cuánto tiempo pasa un producto en almacenamiento antes de salir a la venta. Si el porcentaje es alto, tal vez no ocurra suficiente demanda, y por tanto se exhibir más unidades del producto para incentivar la venta del producto. En el caso de que el porcentaje es bajo, es recomendable que aumentes tu inventario del producto para poder satisfacer la demanda. La formula para calcular los días de inventario, es:  $\text{Días de inventario} = 365 / \text{Rotación del inventario}$ . Como ves, utilizas el número de días de un período de tiempo determinado y lo divides entre el valor de la rotación del inventario. Esta fórmula permite definir de manera rápida y sencilla la productividad de ventas de un producto determinado. El número utilizado en la fórmula, 365, denota los días de un año. No obstante, es importante que utilices el mismo período de tiempo que utilizaste para calcular la rotación del inventario. En este sentido, la fórmula de los días de inventario puede ser rehecha como el numerador multiplicado a la inversa por el denominador.  $\text{Días de inventario} = 365 \times \text{Inventario promedio}$  o también la fórmula para el cálculo de este indicador es:  $= (\text{Inventario final} / \text{Ventas promedio}) \times 30 \text{ días}$ .

Por otro lado, la rentabilidad le permite medir el éxito o fracaso de un negocio, puesto que esto hace referencia a logro monetarios, y también se considerada como uno de los principales objetivos que las empresas deben alcanzar al término de sus actividades (Solis, 2021). En otras palabras, la rentabilidad es la capacidad con la que cuentan las empresas para generar ganancias respecto a la inversión o esfuerzos.

Asimismo, Tafur (2021) conceptualiza la rentabilidad como el retorno de la inversión también conocida como utilidad. Se considera la rentabilidad económica como la utilidad medida en relación a los activos y la rentabilidad financiera como la medida de la utilidad con respecto al patrimonio.

Por otro lado Gallizo (2017) en su investigación tomó el ratio de rentabilidad sobre ventas, dicho indicador mide el porcentaje de ganancia por cada sol vendido. Su notación es la siguiente:  $\text{Rentabilidad de las ventas Netas} = \text{Resultado de ejercicio} / \text{ventas netas} * 100$ . Este se define al margen como ganancias luego de concluir con el gasto de explotación ( $\text{Margen} = \text{Ventas} - \text{Gastos de explotación}$ ); expuesto en ratio se relacionan con los beneficios de venta.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo de investigación

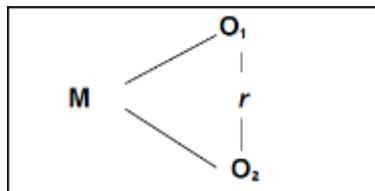
##### Diseño de la Investigación:

En base a Hernández & Mendoza (2018) el diseño de la presente investigación fue no experimental de tipo transversal correlacional porque se realizó sin manipular deliberadamente variables, asimismo fue transversal porque se llevó a cabo en un tiempo determinado y el recojo de los datos se realizó solo una vez.

##### Tipo de estudio

Se determinó que el estudio fue de tipo descriptivo correlacional, ya que se realizó un análisis para determinar la relación entre la gestión de inventario de la línea de dama en talla S y la rentabilidad de la empresa POLMART SAC –Piura; 2016.

Esquema:



Dónde:

M = Muestra  $O_1$  = Variable 1  $O_2$

= Variable 2.

r = Relación de las variables de estudio

#### 3.2. Variables, Operacionalización

Las variables son características que pueden cambiar, siendo susceptibles de medirse o ser observadas

Variable 1: Gestión de Inventarios.

Una de las funciones de acuerdo a la gestión de inventarios es la flexibilidad de las actividades administrativas desarrolladas en una compañía, la cual significa a que el inventario de sus productos se convierta en la única necesidad posible para permitir tener la oportunidad de desarrollo y crecimiento en cuanto a los procesos o cadena de

suministro. De igual forma, este debe estar vinculado al control de las irregularidades de la oferta, compra o exceso de producción, que limite la gestión efectiva del inventario (Garrido & Cejas, 2017).

#### Variable 2: Rentabilidad

Janampa & Reyes (2016) muestran que la rentabilidad permite conocer el retorno de lo invertido al realizar algunas de actividades durante determinado periodo de tiempo produciendo los capitales utilizados en la misma. Provee de elementos de juicio económico y financiero para evaluar la eficiencia en el uso de recursos y determinar hasta donde se han alcanzado los objetivos de la organización. Es una medida que vincula el desempeño de la empresa con las ventas, los activos y el fondo aportado por los propietarios, es la relación entre los beneficios y los recursos que se han mantenido invertidos para lograrlos, producto de acciones económicas en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros. Por lo tanto, la rentabilidad origina la liquidez futura de la empresa siempre que exista un adecuado manejo financiero que incluya una política solida crédito y cobranza.

### 3.3. Población y Muestra

**Tabla 01**

*Población y muestra*

<b>Indicadores</b>	<b>Población</b>	<b>Muestra</b>	<b>Unidad de análisis</b>
Índice de rotación de inventarios	30 artículos de la línea dedama en talla S	12 artículos de la línea dedama en talla S	Artículos de la línea dedama en talla S
Duración de inventarios	30 artículos de la línea dedama en talla S	12 artículos de la línea dedama en talla S	Artículos de la línea dedama en talla S

Nota: Esta tabla muestra la cantidad de la población y muestra de la investigación

### 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez

**Tabla 2:**

*Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez*

---

<b>INDICADORES</b>	<b>TECNICA</b>	<b>INSTRUMENTOS</b>
Índice de rotación de inventarios	Análisis Documentario	Ficha de análisis documental
Duración de inventarios		

---

Nota: Esta tabla muestra la técnica e instrumento de la investigación.

### 3.5. Métodos de análisis de datos

En la presente investigación el análisis de datos se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson, que permitió medir el grado de relación de dos variables cuantitativas.

### 3.6. Aspectos éticos

Este estudio se realizó de acuerdo con el código de ética profesional en el momento de la aplicación del instrumento de recolección de datos, teniendo en cuenta que la información proporcionada por la empresa POLMART SAC no se utilizó para la construcción de bases de datos en un futuro. También cabe destacar la fiabilidad de los resultados, y el respeto a la propiedad intelectual.

#### IV. RESULTADOS

- La determinación de la rotación de inventario de los productos de la línea de dama

**Tabla 03**

*Determinación de la rotación de los productos*

Información			
Productos	Ventas Acumuladas	Inventario Promedio	Valor del Indicador
	S/.	S/.	veces
Artículo 1: T-SHIRT S LY M/O CE DGALA II	50.34	27.54	1.83
Artículo 2: T-SHIRT S VISC CE C/V M/REGULAD FACINO	42.29	7.625	5.55
Artículo 3: T-SHIRT S RUMBERO VISC CE FACINO	380.61	144.915	2.63
Artículo 4:T-SHIRT S DEVORE C/V RY MILENKAS	67.62	16.95	3.99
Artículo 5: : T-SHIRT S SARITA VISC ET BRONCO	59.24	30.44	1.95
Artículo 6: : T-SHIRT S PADME VISC ET BRONCO	59.24	30.44	1.95
Artículo 7:T-SHIRT S RUMBERO CREPE P/BOLILLO MAIKI	278.61	22.03	12.65
Artículo 8 : T-SHIRT S INDU ET M/ALITA MAIKI	278.61	33.05	8.43
Artículo 9 : BLUSA S JN C/BOLS Y BOTN FACINO	179	10.6	16.89
Artículo 10 : BLUSA S RUMBERA CE TELA FACINO	169.16	16.95	9.98
Artículo 11: : T-SHIRT S MARGARITA VISC GASA ET MILENKAS	37.2	102.52	0.36
Artículo 12: T-SHIRT S ESTRELLA VISC R116 MILENKAS	33.81	25.43	1.33

Nota: Esta tabla muestra las ventas acumuladas e inventario promedio de los artículos tomados como muestra

**Interpretación:** Durante el periodo 2016 el artículo ha tenido mayor rotación es el artículo 09 con 16.89 veces perteneciente al proveedor Facino, así como el artículo 07 con 12.65 veces perteneciente al proveedor, así como la rotación del producto más bajo fue el artículo 11, con una rotación de 0.36 veces perteneciente al proveedor Milenkas.

- Distribución de Rotación de productos de la línea de dama en talla S

**Tabla 04:**

*Distribución de rotación de productos*

<b>Rotación x Año</b>	<b>fi</b>	<b>h%</b>
0-4	7	58.33
4-8	1	8.33
8-12	2	16.67
12 a mas	2	16.67
TOTAL	12	100

Nota: Esta tabla muestra la rotación de los productos tomados como muestra

**Interpretación:** En la Tabla N° 04, se observa que el 58 % de los productos de la línea de dama en talla rotan entre 0-04 veces por año, lo que indica que el mayor porcentaje del capital invertido recupera 04 veces al año y que el 17% de los productos de la línea de dama rota entre 8 a más por año.

- **Determinación de la relación entre índice de rotación de inventarios de la línea de damas en talla S y la rentabilidad de las ventas**

**Tabla 05**

*Relación entre índice de rotación de inventarios de la línea de damas en talla S y la rentabilidad de las ventas*

Relación		Rentabilidad de Ventas
Índice de Rotación de Inventario de la línea Dama talla S	Coefficiente de Correlación	-0.05742753

*Nota:* Esta tabla muestra el cálculo de índice de rotación y rentabilidad de ventas de la línea de Dama en talla S

**Interpretación:** En la Tabla N° 05 se observa que el coeficiente de correlación es igual a -0.05742753 por lo tanto se interpreta que NO EXISTE una fuerte dependencia o correlación entre los indicadores índices de rotación de Inventarios de los productos de la línea de dama y la rentabilidad de ventas del periodo 2016.

– **Determinación de la duración de los productos de la línea de damas en talla s.**

**Tabla 06**

*Duración de los productos de la línea dama en talla S*

<b>Productos</b>	<b>Inventario Final S/.</b>	<b>Ventas Promedio S/.</b>	<b>Valor del Indicador días</b>
Artículo 1: T-SHIRT S LY M/O CE DGALA II	21.19	4.2	151.36
Artículo 2: T-SHIRT S VISC CE C/V M/REGULAD FACINO	15.25	5.29	86.48
Artículo 3: T-SHIRT S RUMBERO VISC CE FACINO	289.83	190.31	45.69
Artículo 4:T-SHIRT S DEVORE C/V RY MILENKAS	16.95	5.64	90.16
Artículo 5: : T-SHIRT S SARITA VISC ET BRONCO	30.44	4.94	184.86
Artículo 6: : T-SHIRT S PADME VISC ET BRONCO	30.44	4.94	184.86
Artículo 7: : T-SHIRT S RUMBERO CREPE P/BOLILLO MAIKI	66.09	139.32	14.23
Artículo 8 : T-SHIRT S INDU ET M/ALITA MAIKI	44.06	139.32	9.49
Artículo 9: BLUSA S JN C/BOLS Y BOTN FACINO	21.19	59.67	10.65
Artículo 10: BLUSA S RUMBERA CE TELA FACINO	33.9	42.29	24.05
Artículo 11: : T-SHIRT S MARGARITA VISC GASA ET MILENKAS	93.2	3.1	901.94
Artículo 12: T-SHIRT S ESTRELLA VISC R116 MILENKAS	16.95	2.82	180.32

*Nota:* Esta tabla muestra el inventario final y ventas promedio de los artículos tomados como muestra

**Interpretación:** Durante el periodo 2016 el artículo que mayor duración ha tenido es el artículo 11 perteneciente al proveedor Milenkas con una duración de 901.94 días, así como el artículo 05 y articulo 06 con una duración 184.86 días respectivamente perteneciente ambos al proveedor Bronco, así también se muestra que la duración del producto más bajo es el artículo 9 con descripción T-Shirt S InduET M/alita Maiki, seguido del producto 10 perteneciente al proveedor Facino.

**Tabla 07**

*Distribución de la duración de productos*

<b>Duración por Año</b>	<b>fi</b>	<b>h%</b>
9-204	11	91.67
204-399	0	0.00
399-594	0	0.00
594-789	0	0.00
789-984	1	8.33
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

*Nota:* Esta tabla muestra la duración de los artículos tomados como muestra

**Interpretación:** En la Tabla N° 07, se observa que el 92 % de los productos de la línea de dama en talla S permanecen entre 0- 204 días en el almacén y que un 08 %de los productos de la línea de dama permanece de 789 a 984 días en el almacén, loque indica que permanece mucho tiempo disponible para la venta, por ser prendas de vestir de dama este solo se vuelve obsoletas con el pasar del tiempo.

- Determinación de la relación entre la duración de los productos de la línea de damas en talla S y la rentabilidad de las ventas.

**Tabla 08**

*Relación entre la duración de los productos de la línea de damasen talla S y la rentabilidad de las ventas*

	<b>Relación</b>	<b>Rentabilidad de Ventas</b>
Índice de duración de los productos de la línea de damas en talla S	Coefficiente de Correlación	-0.23718185

*Nota:* Calculo de Índice de rotación y Rentabilidad de Ventas de la línea de dama en talla S

En la Tabla N°08 se observa que el coeficiente de correlación es igual a -0.23718185 por lo tanto se interpreta que **NO EXISTE** una fuerte dependencia o correlación entre las los indicadores duración de Inventarios de los productos de la línea de dama y la rentabilidad de ventas del periodo 2016.

- Determinación de la rentabilidad de ventas de los productos de la línea de dama en talla S

**Tabla 09**

*Rentabilidad de ventas*

<b>Productos</b>	<b>utilidad neta</b>	<b>ventas Netas</b>	<b>%</b>
Artículo 1: T-SHIRT S LY M/O CE DGALA II	14.47	50.34	28.74%
Artículo 2: T-SHIRT S VISC CE C/V M/REGULAD FACINO	7.59	42.29	17.95%
Artículo 3: T-SHIRT S RUMBERO VISC CE FACINO	68.2394	380.61	17.93%
Artículo 4:T-SHIRT S DEVORE C/V RY MILENKAS	2.61	67.62	3.86%
Artículo 5: : T-SHIRT S SARITA VISC ET BRONCO	1.55	59.24	2.62%
Artículo 6: : T-SHIRT S PADME VISC ET BRONCO	1.55	59.24	2.62%
Artículo 7: : T-SHIRT S RUMBERO CREPE P/BOLILLO MAIKI	18.25	278.61	6.55%
Artículo 8 : T-SHIRT S INDU ET M/ALITA MAIKI	18.24	278.61	6.55%
Artículo 9 : BLUSA S JN C/BOLS Y BOTN FACINO	11.91	179	6.65%
Artículo 10 : BLUSA S RUMBERA CE TELA FACINO	23.55	169.16	13.92%
Artículo 11: : T-SHIRT S MARGARITA VISC GASA ET MILENKAS	1.45	37.2	3.90%
Artículo 12 : T-SHIRT S ESTRELLA VISC R116 MILENKAS	1.31	33.81	3.87%

*Nota:* Esta tabla muestra la rentabilidad obtenida de los productos tomados como muestra

**Interpretación:** Según la tabla 09 la rentabilidad de los productos de la línea de dama en talla S oscila entre 2.62% a 29 % y el artículo 01 es la mayor rentabilidad con 28.74% es decir que por cada sol vendido se obtiene 28.74 % de utilidad y que los productos de 05 y 06 solo se obtuvo una ganancia de 2.62 % en ambos del proveedor BRONCO.

**Tabla 10**

*Distribución de la rentabilidad de los productos de la línea de dama en talla S*

<b>Rentabilidad</b>	<b>fi</b>	<b>h%</b>
2% - 07%	8	66.67%
07%-12%	0	0.00%
12%-17%	3	25.00%
17%- 22%	0	0.00%
22%-27%	0	0.00%
27%-a mas	1	8.33%
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.00%</b>

Nota: Distribución de la rentabilidad de los productos tomados como muestra

**Interpretación:** Según la Tabla N°10 la distribución de la rentabilidad el 62 % de los productos de la línea de dama se obtiene entre 02 % a 07 % de ganancia con respecto a las ventas, y que solo 8 % del total de los productos se obtuvo de 27 % a más de ganancia de los 12 artículos de la muestra tomada.

## V. DISCUSIÓN

Los resultados presentados en esta investigación muestran que no existe relación entre la gestión de inventario de los productos de la línea de dama en talla S y la rentabilidad de la empresa POLMART S.A.C. Para llevar a cabo la discusión de los resultados se ha separado por 03 objetivos específicos.

La determinación del índice de rotación de la línea de damas en talla S y su relación con la rentabilidad de las ventas., en cuando a los resultados obtenidos reflejaron que no existe correlación directa (-0.0574) entre ambas. Se determinó con el análisis del índice de rotación que el 62 % del total de los productos rotan entre 0 a 04 veces por año, es decir que capital invertido se recupera dentro del periodo, no obstante reflejo que de los 12 artículos de la muestra el 17% de los productos de la línea de dama rota entre 8 a más por año, es decir cada 1.5 salieron del almacén para su venta y que obtuvieron la aceptación de público.

Con esto se afirma que de acuerdo a la teoría de Espejo (2017) el impacto de índice de rotación es que si se establece políticas generales de almacén para elevar el índice de rotación, se debe establecer entregas muy frecuentes, y para ello se debe tener excelente comunicación con el cliente ,proveedor y se podrá establecer una mejor ubicación con respecto a los demás artículos, productos, insumos, etc.; ya que es indispensable para la mayoría de consumidores, no obstante al establecer políticas se debe tomar en cuenta que los productos ofrecidos en POLMART SAC por ser un comercio se maneja por temporadas de verano , invierno, otoño y primavera los cuales deberían no permanecer mucho tiempo paralizados , asimismo es tener la aceptación de los clientes por los productos ofrecidos y la moda que se impone en la juventud por lo que publico que más concurre en Polmart es un público joven que quieren ser tendencia con la moda.

Con esta investigación se afirma lo que indicó Polo (2020) en su investigación que se debe analizar las estrategias de rotación de existencias para optimizar la rentabilidad y que se debe determinar un procedimiento de control de Kardex, control de Inventarios, planeamiento de las adquisiciones, depósito apropiado, asimismo es conveniente que los socios de la empresa POLMART S.A.C. periódicamente realicen un análisis objetivo y lógico de los productos almacenados considerando el tipo de producto y los proveedores, para reestructurar su inventario con productos que realmente generen rentabilidad, e igual como lo sugirió Lizana (2018) las revisiones físicas periódicas permiten el reajuste de cuanto se tiene de mercadería física en el almacén y así constatamos que no haya existencias durmiendo sin tener rotación y que se estén perdiendo, los cuales se reflejan en la acumulación de productos en los almacenes que es la mayor preocupación de los inversionistas en la actualidad por tener capital invertido sin generar ganancias.

El segundo objetivo fue la determinación de la duración de inventarios de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de las ventas, en cuando a los resultados obtenidos no existe relación (-0.23718185), asimismo se determinó con el análisis de la duración de inventarios que el 92 % de los productos permanecen disponibles para la venta entre 09 a 204 días lo que indica que permanecen mucho tiempo almacenados.

Al tener demasiado tiempo los productos almacenados genera desventajas con respecto al espacio físico, esto genera alquiler por el espacio ocupado, adquisición de seguro por la mercadería almacenada, por otro lado con respecto a la parte económica genera obsolescencia de los productos por ser prendas que son estacionales y que se rigen de acuerdo a la moda y aceptación del público, el deterioro de los productos, así como en la parte financiera, genera preocupación por los intereses correspondientes al

capital invertido por parte de los inversionistas.

La empresa Polmart SAC se debería plantear como objetivo reducir al mínimo posible los niveles de inventario en sus almacenes, sin dejar de lado que el producto llegue en el momento adecuado al área de almacén o por consiguiente al cliente.

Por último, al determinar la rentabilidad de los productos de la línea de dama se obtuvo como resultado de la muestra tomada de 12 artículos de la línea de dama en talla S que el producto de mayor rentabilidad que género en el año 2016 es T-Shirt S Ly Manga acero del proveedor Dgala con una rentabilidad de 28.74%, no obstante, este producto solo rota 2 veces por año, permaneciendo mucho tiempo almacenado, es decir que por cada sol vendido se obtiene 28.74 % de utilidad.

Asimismo el 25% equivalente a 3 productos se obtuvo de 12% a 17% de rentabilidad los cuales son los artículos 02, 03 y 10 , de estos artículos el artículo 03 T-Shirt S Rumbera Viscosa C/Entero Facino solo roto 03 veces durante el año 2016 y se obtuvo un rentabilidad de 18 % , Asi también el 67% equivalente a 8 productos se obtuvo de 2% a 7% de rentabilidad de los proveedores bronco , milenkas, maiki y facino ,y de los 12 artículo de dama de la muestra tomada ,02 de estos ,el artículo 07 del proveedor Maikiha rotado 13 veces y solo se obtuvo una rentabilidad de 6.6 % y el artículo08 del proveedor Maiki han rotado 8 veces y obtuvo una rentabilidad de 6.6%., en los resultados obtenidos también se obtuvo que el artículo 09 del proveedor facino obtuvo mayor rotación durante el periodo 2016 con 17 veces obteniendo una rentabilidad de 6.6 %.

Se afirma lo que indicó Gallizo (2017) el objetivo principal de una empresa debería ser procurar que los ingresos de las ventas se conviertan en utilidades, lo cual involucra la eficiencia en la producción y administración, este objetivo deberían seguir las empresas en general , no solo Polmart SAC , toda empresa incurres en gastos que deberían ser cubiertos con los ingresos obtenidos de la ventas , generando la utilidad esperada por los inversionistas que aportan sus capital en la empresa, de esta forma circular el dinero para mejorar el tipo de servicio ofrecido e incluso incursionar en su propia marca de productos de dama ofreciendo productos exclusivos y de calidad y acorde a la tendencias de la moda para gusto del cliente.

Con esta investigación se afirma lo que indicó Antunez & Torres (2020) en su investigación cuando concluyó realizar un análisis que la rotación de los inventarios es lo mas importancia porque ayuda a reducir los costos de los inventarios y además brinda el control sobre los inventarios de artículos ordenados para llamar la atención de los clientes finales sin ningún problema futuro y poner en peligro la rentabilidad de la empresa, como se refleja en la investigación realizada a Polmart SAC, el cual los artículos pueden permanecer mucho tiempo en los almacenes, generando gastos y ocupando espacio.

## VI. CONCLUSIONES

En la siguiente investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

1. No existe relación entre el índice de rotación de inventarios de los productos de la línea de dama y la rentabilidad (-0.0574) y que el mayor porcentaje de capital invertido se recupera entre 0 a 4 veces por año siendo este el 62 % de productos de la línea de dama, significando que cada 03 meses la empresa recupera su capital para poder invertirlo en nuevos productos o en otras prioridades para la empresa.
2. No existe relación directa entre la duración de inventarios de los productos de la línea de dama en talla S y la rentabilidad de ventas de la empresa POLMART S.A.C, respecto a la duración de inventarios reflejo que el 92 %de los productos permanece de 0 hasta 204 días disponibles para la venta, siendo la principal razón al ser prendas de vestir de dama este solo se vuelve obsoletas con el pasar del tiempo.
3. La rentabilidad de ventas por cada producto de la línea de dama varía entre 2% a 29% de acuerdo a la muestra de 12 artículos, se reflejó que del total de los productos el 62 % de la línea de dama solo se obtiene de 02 %hasta 07 % de ganancia con respecto a las ventas y tan solo un 08% de total de los productos se obtiene de 27 % de ganancia.

## VII. RECOMENDACIONES

En la siguiente investigación se llegó a las siguientes recomendaciones:

- La empresa POLMART SAC debe considerar la posibilidad de establecer políticas de almacén, reestructurar su inventario realizando un análisis e identificar cuáles de los productos integrantes tienen una baja rotación y a que se debe estableciendo estrategias para evitar pérdidas a la empresa.
- La empresa POLMART SAC debe realizar un análisis mensual o trimestral para identificar cuáles de los productos que pasan demasiado tiempo en el almacén y tomar las medidas correctivas
- Se recomienda que debería realizar un análisis de los productos por cada línea verificando cuales están generando menor rentabilidad, promoviendo medidas o estrategias que contribuyan a aumentar la rentabilidad y pueda adquirir nuevos artículos.

## REFERENCIAS

- Análisis de rentabilidad de una empresa. (2015). *Actualidad Empresarial - segunda quincena diciembre 2015*, VII-1 VII2.
- Antunez, G. E., & Torres, C. J. (2020). *El control de inventarios y su impacto en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Quiro S.A.C., Puente Piedra, 2019*. [Trabajo de investigación, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional de la UTP. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/3941>
- Bresani, A. (06 de octubre de 2016). *easen Business*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/un-sistema-calidad-en-la-cadena-de-suministro-aumenta-rentabilidad>
- Coalla, P. P. (2017). *Gestión de Inventarios UF0476*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Esmena, M. (28 de Enero de 2021). Días de inventario: el tiempo es oro en el almacén. España . <https://www.mecalux.es/blog/dias-de-inventario#:~:text=Los%20d%C3%ADas%20de%20inventario%20es,nuestro%20negocio%20con%20otros%20similares>.
- Espejo, M. G. (2017). *Gestión de Inventarios. Métodos cuantitativos. (1ª ed.)*. Lima,Peru. Fondo Editorial.
- Gallizo, J. L. (2017). *Ratios de solvencia y rentabilidad en empresas familiares y PYMES*. [Es parte de Cuadernos prácticos de empresa familiar, 2017, vol. 5, núm. 1, p. 95-118. Universidad de Lleida]. Repositorio universidad de Lleida. <http://hdl.handle.net/10459.1/62571>
- Garrido, I. Y., & Cejas, M. M. (2017). *La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas*. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78252811007>
- Gómez, B. V., Álava, V. P., & Mauricio Franco Coello. (22 de Junio de 2016). *La Gestión Administrativa y Financiera, Una perspectiva de los supermercados de Canton Quevedo*. Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5603313>
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación las rutas cuantitativas, cualitativa y mixta*. Mexico: Mc Graw Hill Education.

- Janampa, J. A., & Reyes, J. P. (2016). Relación entre liquidez y rentabilidad de las empresas del sector industrial que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima 2005-2014. <https://doi.org/https://doi.org/10.17162/riu.v6i1.1045>
- Lizana, J. A. (2018). *El control interno de inventarios y su influencia en la rentabilidad de la empresa industrial Chorrillos Color S.A, del distrito de Chorrillos, en el 2015*. [Tesis para obtener el título de Contador Publico, Universidad Autonoma del Perú]. Repositorio de la Universidad Autonoma del Perú. <https://hdl.handle.net/20.500.13067/650>
- Mejias, A. (16 de marzo de 2019). *Cómo calcular los días en un inventario. Cuida tu dinero*. <https://www.cuidatudinero.com/13074468/como-calcular-los-dias-en-un-inventario>
- Piedrahíta, I. Á. (2016). *Finanzas estrategicas y creacion de valor - quinta edicion*. Ecoe Ediciones.
- Pio, V. M., González-Poblete, E., Pezzuto, P. R., & Wahrlich, R. (2016). A cost-benefit analysis of three gillnet fisheries in Santa Catarina, Brazil: contributing to fisheries management decisions. *Latin American Journal of Aquatic Research*. 1096-1115.
- Polo, L. M. (2020). *La rotación de mercadería y su impacto en la rentabilidad de la empresa Financiera Efectiva S.A. CAJABAMBA 2018*. [Tesis para optar título profesional de contador publico, Universidad Señor de Sipan]. Repositorio Universidad Señor de Sipan]. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/7374>
- Pulido, J. L. (s.f.). Administración de inventarios: eficacia y rentabilidad. (É. Logística, Entrevistador)
- Solis, I. M. (2021). *LLa gestión logística y la rentabilidad de una empresa textil en el distrito de Chorrillos, 2021*. [Tesis para optar el título de contador público, Universidad peruana de las americas]. Repositorio institucional universidad peruana de las americas. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1515>
- Tafur, D. M. (2021). *Gestión financiera y la rentabilidad en la empresa Incatrucks S.A.C. en el distrito de Lurigancho - Lima – 2019*. [Tesis para optar el título de contador público, Universidad peruana de las americas]. Repositorio institucional universidad peruana de las americas. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1403>

# **ANEXOS**

**Tabla 11**

*Matriz de Consistencia*

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p><b>PREGUNTA GENERAL</b></p> <p>¿Cuál es la relación de la gestión del inventario de los productos de la línea de dama en talla S con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC, Piura, periodo 2016?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b></p> <p>Determinar la relación de la gestión del inventario de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC –Piura periodo 2016</p>	<p><b>Variable 1:</b> Gestión de Inventarios</p>	<p><b>Indicadores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Índice de Rotación de inventarios.</li> <li>- Duración de los Inventarios</li> </ul>	<p><b>-H<sub>1</sub>:</b> La Gestión de los inventarios de los productos de la línea de damas en talla S si tiene relación directa con la rentabilidad de la empresa comercial POLMART SAC.</p>	<p><b>Diseño de la Investigación:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No experimental de tipo transversal – Correlacional</li> </ul> <p><b>TIPO: CORRELACIONAL</b></p> <p>Esquema: Dónde: M = Muestra O<sub>1</sub> = Variable 1 O<sub>2</sub> = Variable 2. r = Relación de las variables de estudio</p> 
<p><b>PREGUNTA ESPECIFICA</b></p> <p>¿Cuál es el índice Rotación de los productos de la línea de dama en talla S se relaciona con la rentabilidad de las ventas de la empresa POLMART SAC, en la ciudad de Piura periodo 2016?</p> <p>¿Cuál es duración de inventarios de los inventarios de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad?</p> <p>¿Cuál es la rentabilidad de ventas de los productos de la línea de dama en talla S?</p>	<p><b>OBJETIVO ESPECÍFICO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Determinar el índice de rotación y de la línea de damas en talla S y relación con la rentabilidad de las ventas.</li> <li>- Determinar la duración de Inventarios de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de las ventas</li> <li>- Determinar la rentabilidad de ventasde los productos de la línea de dama en talla S.</li> </ul>	<p><b>Variable 2:</b> Rentabilidad</p>	<p><b>Indicadores:</b> Rentabilidad de las Ventas.</p>	<p><b>- H<sub>2</sub>:</b> La Gestión de los inventarios de la línea dama en talla S no tiene relación directa con la rentabilidad de la empresa comercial POLMART SAC.</p>	<p><b>Población:</b> Personal que labora en el Área de Almacén de la empresa POLMART SAC conformado por 03 trabajadores.</p> <hr/> <p><b>Muestra:</b> Personal que labora en el Área de Almacén de la empresa POLMART SAC conformado por 03 trabajadores</p>

**Anexo 02**

**Operacionalización de Variables**

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Gestión de Inventarios	Se define como la administración adecuada del registro, compra, salida de inventario dentro de la empresa (Revht, s.f.)	- Rotación de Inventarios	Esta variable se midió mediante la aplicación del índice de rotación: Ventas Acumuladas /inventarios promedios.	-Índice de Rotación de Inventarios	Razón
		- Duración de inventarios	Esta variable se midió mediante la aplicación del índice de duración de inventarios: inventarios promedio / ventas promedio.	-Índice de duración de Inventarios	Razón
Rentabilidad	Se entiende como el fruto de una inversión, expresada en Unidades Monetarias que aumentan el Patrimonio. Lo opuesto son las pérdidas, (que disminuyen el patrimonio). La rentabilidad en consecuencia, es una utilidad económica (Fernández 2015).	- Rentabilidad de Ventas	Esta Variable se midió mediante la aplicación del ratio rentabilidad de ventas: utilidad neta/ventas	- Rentabilidad de las Ventas	Razón

**Anexo 03: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa  
POLMART SAC del periodo 2016.**

**POLMART S.A.C.**

RUC: 20484252247

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

(en nuevos soles)

ACTIVO	31/12/2016	Vari V.	31/12/2015	Vari V.
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	156,578	28%	176,934	32%
Valores Negociables	0	0%	0	0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	0	0%	0	0%
Otras Cuentas por Cobrar	0	0%	0	0%
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	0	0%	0	0%
Existencias	390,725	70%	371,813	67%
Gastos Pagados por Anticipado (Seg x Antic)	692	0%	1,011	0%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE.</b>	<b>547,995</b>	<b>99%</b>	<b>549,758</b>	<b>99%</b>
IME en Arrendamiento Financiero	0	0%	0	0%
Otras Ctas.por Cob.a Largo Plazo	0	0%	0	0%
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	0	0%	0	0%
Intangibles (Marca)	5,000	1%	5,000	1%
Inmuebles Maquinaria y Equipo	172,493	31%	162,726	29%
Depreciación y Amortización Acumulada	-170,138	-31%	-160,422	-29%
<b>TOTAL ACTIVO FIJO NETO - CAPEX</b>	<b>2,355</b>	<b>0%</b>	<b>2,304</b>	<b>0%</b>
Otros Activos (Pagos a Cta IR + Crédito Fiscal)	0	0%	0	0%
<b>B TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>7,355</b>	<b>1%</b>	<b>7,304</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>555,350</b>	<b>100%</b>	<b>557,062</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos por pagar	33,576	6%	32,484	6%
Remuneraciones por Pagar	8,278	1%	61,300	11%
Cuentas por Pagar Comerciales	159,002	29%	97,791	18%
Otras Cuentas por Pagar	2,749	0%	0	0%
Cuentas por Pagar a Vinculadas	16,750	3%	0	0%
Parte Corriente Deudas a Largo Plazo	0	0%	0	0%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>220,355</b>	<b>40%</b>	<b>191,575</b>	<b>34%</b>
Deudas a Largo Plazo	0	0%	0	0%
Cuentas por Pagar a Vinculadas (Polotex EIRL)	101,311	18%	110,585	20%
Otras Cuentas por Pagar (Sra. Emiko Ramos)	0	0%	58,650	11%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>101,311</b>	<b>18%</b>	<b>169,235</b>	<b>30%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>321,666</b>	<b>58%</b>	<b>360,810</b>	<b>65%</b>
Ganancias Diferidas	0	0%	0	0%
<b>PATRIMONIO</b>				<b>0%</b>
Capital	112,240	20%	112,240	20%
Capital Adicional	0	0%	0	0%
Acciones de Inversión	0	0%	0	0%
Reservas	2,343	0%	2,343	0%
Resultados Acumulados	76,670	14%	26,922	5%
Resultados del Ejercicio	42,431	8%	54,747	10%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>233,684</b>	<b>42%</b>	<b>196,252</b>	<b>35%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>555,350</b>	<b>100%</b>	<b>557,062</b>	<b>100%</b>

Fuente: La empresa

Ronald Federico Rosillo  
Administrador General  
15/01/2017

# POLMART S.A.C.

RUC: 20484252247

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

(en Nuevos Soles)

	31/12/2016	Vari V.	31/12/2015	Vari V.
Ventas Netas	1,182,152	100%	1,260,984	100%
Otros Ingresos Operacionales (N/C)		0%	66	0%
<b>TOTAL INGRESOS BRUTOS</b>	1,182,152	100%	1,261,050	100%
Costo de Ventas	-562,033	-48%	-630,492	-50%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	620,119	52%	630,558	50%
Gastos de Personal	-282,327	-24%	-269,217	-21%
Gastos de Servicios de Terceros	-229,229	-19%	-242,293	-19%
Gastos de Tributos	-3,011	0%	-3,642	0%
Gastos Diversos de Gestión	-25,880	-2%	-33,740	-3%
Gastos por Provisiones (Depreciación)	-9,715	-1%	-9,328	-1%
<b>TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN - OPEX</b>	-550,162	-47%	-558,220	-44%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	69,957	6%	72,338	6%
<b>OTROS INGRESOS - EGRESOS</b>		0%		0%
Ingresos Financieros	70	0%	295	0%
Gastos Financieros	-121	0%	-313	0%
Otros Ingresos	3,325	0%	7,646	1%
Otros Egresos	0	0%	0	0%
Resultado por Exposición a la Inflación	0	0%	0	0%
<b>REPARO ALQUILERES</b>		0%		0%
<b>UAPEI(A)</b>	73,231	6%	79,966	6%
<b>REPARO ALQUILERES (B)</b>	18,000	2%	15,100	1%
Impuesto a la Renta 30% DE (A+B+C+D) 28% 2015	-23,501	-2%	-25,218	-2%
PPT (C) = 8%*(A+B)				
ASIGNAC UTIL (D)	-7,298		-5,000	
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>	42,431.47	3.59%	49,747	4%
Reserva Legal 10%	0	0%	0	0%
Partidas Extraordinarias - Contingencias	0	0%	0	0%
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	42,431	4%	49,747	4%
Pagos a cuenta	162	0%		0%
Saldo de IR	-23,339			

Fuente: La empresa

Ronald Ferrnandez Rosillo  
 ASesor CONTABLE  
 2016-12-31



**EE.FF.**

- En los EE.FF. se refleja la rentabilidad de la empresa obtenida durante el año 2016.
- El producto más rentable para la empresa se refleja con un análisis detallado.
- La línea que mayor rentabilidad proporcionada durante el año 2016 se detalla en las notas a los EE.FF.

SI	NO
SI	NO
SI	NO

**Fuentes de Verificación:**

- Notas a los Estados Financieros.
- EE.FF.
- Libro de Actas

## Anexo 05: Kárdex del producto: T-Shirt S Ly M/O CE Dgala II

**ARTICULO** T-SHIRT S LY M/O CE DGALA II  
**COD.**  
**CODIGO** 60010115602 EXTRA 299972

FECHA PARA EL KARDEX  
 FECHA INICIAL 01/01/2016  
 FECHA FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COST. DE VENTA
01/01/2016	1	INV. 01-006	VARIOS	8		8	4.2375	4.238	0
16/02/2017	1	TIC: 001-0186463	VARIOS		1	7	4.2375	4.238	4.2375
19/02/2016	1	TIC: 001-0188350	VARIOS		1	6	4.2375	4.238	4.2375
20/04/2016	1	TIC: 001-0191079	VARIOS		1	5	4.2375	4.238	4.2375
<b>SALDO FINAL</b>						<b>5</b>	<b>4.2375</b>	<b>4.238</b>	<b>12.7125</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

V. venta = S/.16.78

## Anexo 06: Kárdex del Producto: T-shirt S Visc CE C/V M/Regulad Facino

**ARTICULO** T-SHIRT S VISC CE C/V M/REGULAD FACINO  
**CÓDIGO** 60010122002 COD. EXTRA 303668

FECHA PARA EL KARDEX  
 FECHA INICIAL 01/01/2016  
 FECHA FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
10/05/2016	1	FAC:009-000057	FACINI COVERY EIRL	1		1	0	15.254	
11/05/2017	1	BOV:001-0005867	VARIOS		1	0	15.25	15.25	15.25
<b>SALDO FINAL</b>						<b>0</b>	<b>15.25</b>	<b>15.25</b>	<b>15.25</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

V. venta = S/.42.29 \*1 = S/.42.29

## Anexo 07: Kárdex del Producto: T-shirt S Rumbero Visc CE FACINO

ARTICULO T-SHIRT S RUMBERO VISC CE FACINO

CÓDIGO 60010120402 COD. EXTRA 303310

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016

FECHA

FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
05/11/2016	1	FAC:007-1019	FACINO COVERY	28		28	15.2543	15.254	
11/11/2016	1	TIC: 001-0197801	VARIOS		1	27	15.2543	15.254	15.2543
12/11/2016	1	TIC: 001-0197825	VARIOS		2	25	15.2543	15.254	30.5086
19/11/2016	1	TIC: 001-0198038	VARIOS		1	24	15.2543	15.254	15.2543
26/11/2016	1	TIC: 001-0198298	VARIOS		1	23	15.2543	15.254	15.2543
20/12/2016	1	BOV:002-0000546	ROCIO VILLAR CHERO		1	22	15.2543	15.254	15.2543
27/12/2016	1	BOV:003-0000425	VARIOS		1	21	15.2543	15.254	15.2543
27/12/2016	1	BOV:003-0000432	VARIOS		1	20	15.2543	15.254	15.2543
31/12/2016	1	BOV:003-0000572	VARIOS		1	19	15.2543	15.254	15.2543
<b>SALDO FINAL</b>						<b>19</b>	<b>15.2543</b>	<b>15.254</b>	<b>137.2887</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.42.29 * 9 = S/.380.61$$

## Anexo 08: Kárdex del Producto: T-shirt S Devore C/V RY Milenkas

ARTICULO T-SHIRT S DEVORE C/V RY MILENKAS

CÓDIGO 60010140702 COD. EXTRA 282758

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016

FECHA

FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
01/01/2016	1	INV. 01-006	VARIOS	3		3	16.9494	16.949	
23/04/2016	1	TIC: 001-0197801	VARIOS		1	2	16.9494	16.949	16.9494
21/11/2016	1	TIC: 001-0197825	VARIOS		1	1	16.9494	16.949	16.9494
<b>SALDO FINAL</b>						<b>1</b>	<b>16.9494</b>	<b>16.949</b>	<b>33.8988</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.33.81 * 2 = S/.67.62$$

## Anexo 09: Kárdex Producto: T-shirt S Sarita Visc ET Bronco

**ARTICULO** T-SHIRT S SARITA VISC ET BRONCO  
**CÓDIGO** 60010157202 COD. EXTRA 301153

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016  
FECHA FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
02/01/2016	1	INV 001-06	VARIOS	2		2	30.435	30.435	0
10/10/2016	1	TIC:001-0196873	VARIOS		1		30.435	30.435	30.435
<b>SALDO FINAL</b>						<b>0</b>	<b>30.435</b>	<b>30.435</b>	<b>30.435</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.59.24 * 1 = S/.59.24$$

## Anexo 10: Kárdex del Producto: T-shirt S Padme Visc ET Bronco

**ARTICULO** T-SHIRT S PADME VISC ET BRONCO  
**CÓDIGO** 60010157302 COD. EXTRA 301155

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016  
FECHA FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
02/01/2016	1	INV 001-06	VARIOS	2		2	30.435	30.435	0
10/10/2016	1	TIC:001-0196873	VARIOS		1		30.435	30.435	30.435
<b>SALDO FINAL</b>						<b>0</b>	<b>30.435</b>	<b>30.435</b>	<b>30.435</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.59.24 * 1 = S/.59.24$$

## Anexo 11: Kárdex del Producto: T-shirt S Rumbero Crepe P/Bolillo Maiki

ARTICULO T-SHIRT S RUMBERO CREPE P/BOLILLO MAIKI  
 CÓDIGO 60010176302 COD. EXTRA 295324

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016

FECHA

FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
07/11/2016	1	FAC: 001-1135	MODA MARAL EIRL	8		8	22.0338	22.0338	0
12/11/2016	1	TIC:001-0197840	VARIOS		1	7	22.0338	22.0338	22.0338
15/11/2016	1	TIC:005-6848466	VARIOS		1	6	22.0338	22.0338	22.0338
19/11/2016	1	TIC:001-0198006	VARIOS		1	5	22.0338	22.0338	22.0338
22/11/2016	1	TIC:001-0198116	VARIOS		1	4	22.0338	22.0338	22.0338
01/12/2016	1	BOV: 001-0001	VARIOS		1	3	22.0338	22.0338	22.0338
22/12/2016	1	BOV: 001-0000359	PILAR FLORES NAVARRO		1	2	22.0338	22.0338	22.0338
<b>SALDO FINAL</b>						<b>2</b>	<b>22.0338</b>	<b>22.0338</b>	<b>132.2028</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.46.44 * 6 = S/.278.64$$

## Anexo 12: Kárdex del Producto: T-shirt S Indu ET M/Alita Maiki

ARTICULO T-SHIRT S INDU ET M/ALITA MAIKI  
 CÓDIGO 60010176602 COD. EXTRA 298037

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016

FECHA

FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
07/11/2016	1	FAC: 001-1135	MODA MARAL EIRL	9		9	22.0344	22.0344	0
15/11/2016	1	TIC:005-6848466	VARIOS		2	7	22.0344	22.0344	44.0688
19/11/2016	1	TIC:001-0198006	VARIOS		1	6	22.0344	22.0344	22.0344
22/12/2016	1	TIC:001-0198109	VARIOS		1	5	22.0344	22.0344	22.0344
13/12/2016	1	BOV: 001-0000427	DORIS RAMIREZ CASTIL		1	4	22.0344	22.0344	22.0344
15/12/2016	1	BOV: 002-000290	FIGURELLA AQUINO VILC		1	3	22.0344	22.0344	22.0344
<b>SALDO FINAL</b>						<b>3</b>	<b>22.0344</b>	<b>22.0344</b>	<b>132.2064</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.46.44 * 6 = S/.278.64$$

### Anexo 13: Kárdex del Producto: Blusa S JN C/Bols y Botn Facino

**ARTICULO**                    **BLUSA S JN C/BOLS Y BOTN FACINO**  
**CODIGO**                    **60010309202 COD. EXTRA                    303104**

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL                    01/01/2016  
 FECHA  
 FINAL                                **31/12/2016**

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
15/10/2016	1	FAC: 012-000002	FACINO COVERT EIRL	5		5	21.186	21.186	0
25/10/2016	1	TIC:001-0197301	VARIOS		1	4	21.186	21.186	21.186
22/12/2016	1	BOV: 002-000693	KARINA GUERRERO		1	3	21.186	21.186	21.186
28/12/2016	1	BOV: 001-00015970	EDWARD AÑASCO		1	2	21.186	21.186	21.186
29/12/2016	1	BOV: 001-0004651	ANGEL CARRILLO		1	1	21.186	21.186	21.186
<b>SALDO FINAL</b>						<b>1</b>	<b>21.186</b>	<b>21.186</b>	<b>84.744</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.44.75 * 4 = S/.179.00$$

### Anexo 14: Kárdex del Producto: Blusa S Rumbera CE Tela Facino

**ARTICULO**                    **BLUSA S RUMBERA CE TELA FACINO**  
**CODIGO**                    **60010309102 COD. EXTRA                    303058**

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL                    01/01/2016  
 FECHA  
 FINAL                                **31/12/2016**

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
20/09/2016	1	FAC: 007-1005	FACINO COVERT EIRL	6		6	16.95	16.95	0
07/10/2016	1	TIC:001-0196793	VARIOS		1	5	16.95	16.95	16.95
13/10/2016	1	TIC:001-0196913	VARIOS		1	4	16.95	16.95	16.95
05/11/2016	1	TIC:001-0197623	VARIOS		1	3	16.95	16.95	16.95
01/12/2016	1	BOV: 002-000011	ROSARIO ORDINOLA CAS		1	2	16.95	16.95	16.95
<b>SALDO FINAL</b>						<b>2</b>	<b>16.95</b>	<b>16.95</b>	<b>67.8</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.42.29 * 4 = S/.169.16$$

### Anexo 15: Kárdex del Producto: T-shirt S Margarita Visc Gasa ET Milenkas

**ARTICULO** T-SHIRT S MARGARITA VISC GASA ET MILENKAS  
**CÓDIGO** 60010147302 COD. EXTRA 298327

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016  
 FECHA FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
02/01/2016	1	INV 001-06	VARIOS	6		6	18.6442	18.6442	0
26/07/2016	1	BOV: 002-0003451	VARIOS		1	5	18.6442	18.6442	18.6442
<b>SALDO FINAL</b>						<b>5</b>	<b>18.6442</b>	<b>18.6442</b>	<b>18.6442</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.37.20 * 1 = S/.37.20$$

### Anexo 16: Kárdex del Producto: T-shirt S Estrella Visc R116 Milenkas

**ARTICULO** T-SHIRT S ESTRELLA VISC R116 MILENKAS  
**CODIGO** 60010145602 COD. EXTRA 297011

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016  
 FECHA FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
29/01/2016	1	INV 001-06	VARIOS	2		2	16.9492	16.9492	0
11/02/2016	1	TIC: 001-0187967	VARIOS		1	1	16.9492	16.9492	16.9492
<b>SALDO FINAL</b>						<b>1</b>	<b>16.9492</b>	<b>16.9492</b>	<b>16.9492</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.33.81 * 1 = S/.33.81$$

## Anexo 17: Kárdex del Producto: T-shirt S Devore C/V RY Milenkas

ARTICULO T-SHIRT S DEVORE C/V RY MILENKAS  
 CÓDIGO 60010143602 COD. EXTRA 295051

FECHA PARA EL KARDEX

FECHA INICIAL 01/01/2016

FECHA

FINAL 31/12/2016

FECHA	SUC	DOCUMENTO	DETALLE	ENTRADA	SALIDA	SALDO	PROMEDIO	REPOSICION	COSTO DE VENTA
29/01/2016	1	FAC 001-0002517	MILENKAS ANYMODA SRL	8		8	21.185	21.185	0
11/02/2016	1	TIC: 001-0187967	VARIOS		1	7	21.185	21.185	21.185
26/02/2016		TIC: 001-0188717	VARIOS		1	6	21.185	21.185	21.185
27/02/2016		TIC: 001-0188776	VARIOS		1	5	21.185	21.185	21.185
15/03/2016		TIC: 001-0189636	VARIOS		1	4	21.185	21.185	21.185
01/04/2016		TIC: 001-0190422	VARIOS		1	3	21.185	21.185	21.185
22/04/2016		TIC: 005-6845629	VARIOS		1	2	21.185	21.185	21.185
06/05/2016		TIC: 001-0191747	VARIOS		1	1	21.185	21.185	21.185
28/10/2016		TIC: 0056848323	VARIOS		1	0	21.185	21.185	21.185
<b>SALDO FINAL</b>						<b>0</b>	<b>21.185</b>	<b>21.185</b>	<b>169.48</b>

Fuente: Data Sistema Digital Business

$$V. \text{ venta} = S/.43.05 * 8 = S/.344.40$$







### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo LUIS FERNANDO TIMANA SILVA, con DNI N° 02820622, Magister en.....  
N° ANR: ....., de profesión CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
desempeñándome actualmente como CONTADOR INDEPENDIENTE  
en .....

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

Guía de Pautas y Cuestionario

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

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



### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, ANIBAL TORIBIO DOMINGUEZ con DNI N° 02856641 Magister en .....  
N° ANR: ..... de profesión CONTADOR PÚBLICO  
desempeñándome actualmente como CONTADOR INDEPENDIENTE  
en .....

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

Guía de Pautas y Cuestionario

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de Agosto del Dos mil Diecisiete.

*abl.*  
 Anibal Morante Domínguez  
 CPC, MAT - 1038

Mgtr. :  
 DNI : 02856641  
 Especialidad : *Control*  
 E-mail :







### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Juan José Pérez Castro con DNI N° 02609963 Magister  
en .....  
N° ANR: ..... de profesión Ontólogo Psicológico Colegiado  
desempeñándome actualmente como Docente Universitario  
en la Universidad César Vallejo

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

Guía de Pautas y Cuestionario

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

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

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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Plura a los 02 días del mes de Agosto del Dos mil Diecisiete.



CPC. José José Pérez Castro  
NAT. 007-649

Mgr. :  
DNI : 02609963  
Especialidad : Auditor, instructor y Contador  
E-mail : jzmnj06041@netnet.com





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

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de Agosto del Dos mil Diecisiete.



Mgr. : 2792  
DNI : 02820622  
Especialidad : CONTADOR PÚBLICO  
E-mail : alconblanco\_71@hotmail.com



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS**

Código : F06-PP-PR-02.02  
Versión : 07  
Fecha : 31-03-2017  
Página : 1 de 1

Yo, Isidora Concepción Zapata Periche, docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional Contabilidad de la Universidad César Vallejo Piura precisar filial Piura, revisora de la tesis titulada "Gestión de Inventario de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC - Piura, 2016", de la estudiante Jessica Ancajima Valencia, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 27 % verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

Piura, 22 de diciembre del 2017

Firma

Dra. Isidora Concepción Zapata Periche

DNI: 02649327

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Piura, 09 de Abril del 2022

Señores

Escuela Profesional de Contabilidad

Universidad César Vallejo – Campus Piura

A través del presente, **Luis Fernando Peralta Córdova**, identificado con DNI N°00368289 representante de la empresa **POLMART S.A.C.** con el cargo de **gerente general** me dirijo a su representada a fin de dar a conocer que las siguiente persona:

a) Jessica Ancajima Valencia

Está autorizada para:

a) Recoger y emplear datos de nuestra organización a efecto de la realización de su proyecto y posterior tesis titulada **"Gestión de inventario de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC - Piura, 2016"**

Si  No

b) Emplear el nombre de nuestra organización dentro del referido trabajo

Si  No

Lo que le manifestamos para los fines pertinentes, a solicitud de los interesados.

Atentamente,

  
Firma y Sello

Luis Fernando Peralta Córdova  
Gerente General



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, Isidora Concepción Zapata Periche De Bruno, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, asesor(a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "**Gestión de Inventario de los productos de la línea de dama en talla S y su relación con la rentabilidad de la empresa POLMART SAC - Piura, 2016**", del (los) autor (autores) Jessica Ancajima Valencia, constato que la investigación cumple con el índice de similitud establecido, y verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el Trabajo de Investigación / Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

Piura, viernes 8 de abril del 2022

Apellidos y Nombres del Docente: Isidora Concepción, Zapata Periche De Bruno	Firma
DNI: 02649327  ORCID : 0000-0001-9673-0435	