



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad.

“DISTRIBUIDORA COMERCIAL ÁLVAREZ BOHL SRL”. Piura, 2017-2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Br. Yarlequé Macalupú, María Concepción (ORCID: 0000-0002-3889-1799)

ASESOR:

Mg. Crisanto Velasco, Robert Soriano (ORCID: 0000-0002-2692-0230)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

PIURA – PERÚ

2020

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a mis padres y hermanos por el apoyo incondicional que me brindaron día a día, por sus consejos para hacer de mí una mejor persona.

A las personas que directamente e indirectamente pusieron un granito de arena para poder concluir este trabajo.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a Dios por haberme dirigido en el sendero correcto, por haberme dado esta oportunidad y ser quien guía el destino de mi vida.

Agradezco al Gerente de la Empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL por haberme brindado el apoyo necesario para el desarrollo de la presente investigación.

A mi asesor, Mg. Robert Soriano Crisanto Velasco, por su dedicación y apoyo durante el desarrollo del presente trabajo y a todos los docentes de la carrera de contabilidad por haberme inculcado todas sus enseñanzas y conocimientos.

PÁGINA DEL JURADO

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, **MARIA CONCEPCION YARLEQUE MACALUPU**, identificada con DNI N° 46792375, estudiante del programa de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, con la tesis titulada: **“FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIOS QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD.DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL. PIURA,2017- 2018”**;

Declaro bajo juramento que:

La tesis es de mi autoría

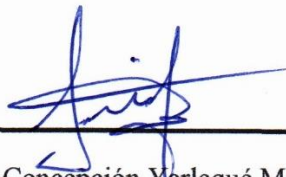
He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis no ha sido auto plagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (presentar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Piura, 15 de Julio de 2019



María Concepción Yarlequé Macalupú

DNI:46792375

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado calificador, cumpliendo con las disposiciones establecidas en el reglamento de grado y títulos de la Universidad Cesar Vallejo; pongo a vuestra consideración la presente investigación titulada: “Factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad, Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL, Piura 2017-2018”, con la finalidad de optar el título profesional de contador Público.

La investigación está dividida en siete capítulos:

- I. **INTRODUCCIÓN.** Se consideran la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionados al tema, la formulación del problema, justificación del estudio, el presente trabajo no tiene hipótesis y objetivos de la investigación.
- II. **MÉTODO.** En este capítulo se menciona el tipo de diseño de investigación, las variables a estudiar, la operacionalización, así como también la población y métodos de análisis de datos que se utilizaran.
- III. **RESULTADOS.** Se menciona las consecuencias del procesamiento de la información encontrada.
- IV. **DISCUSIÓN.** Se presenta el análisis y discusión de los resultados encontrados durante la tesis.
- V. **CONCLUSIONES.** Se presenta en enunciados cortos, teniendo en cuenta los objetivos planteados.
- VI. **RECOMENDACIONES.** Se precisa a base a los hallazgos encontrados.
- VII. **REFERENCIAS.** Se consigna a los autores de la investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PÁGINA DEL JURADO	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE.....	vii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT	xv
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Realidad problemática	1
1.2. Trabajos previos	3
1.3. Teorías relacionadas al tema	7
1.4. Formulación al problema	32
1.5. Justificación del estudio.....	33
1.6. Hipótesis.....	34
1.7. Objetivos	34
II. MÉTODO.....	35
2.1. Tipo y diseño de investigación	35
2.2. Operacionalización de variable.....	36
2.3. Población y muestra.....	39
2.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	41
2.5. Procedimiento.....	42
2.6. Método de análisis de datos	43
2.7 Aspectos éticos	43
III. RESULTADOS	44
IV. DISCUSIÓN	73
V. CONCLUSIONES.....	80
VI. RECOMENDACIONES.....	82
VII. PROPUESTA	84
REFERENCIAS	85

ANEXOS	90
Anexo N° 01: Matriz de Consistencia	91
Anexo N° 02: Validación de Instrumentos	92
Anexo N° 03: Plan de Encuesta	110
Anexo N° 04: Fichas de Análisis Documental	115
Anexo N° 05: Resultado de Método de Análisis de Datos-Sistema IBM SPSS Statistics Versión 22.0	116
Anexo N° 06: Gráficos	117
Anexo N° 07: Método PEPS	145
Anexo N° 08: Método UEPS	146
Anexo N° 09: Método Promedio Ponderado	147
Anexo N° 10: Reporte de Inventarios	148

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Se planifica los requerimientos para la compra o adquisición de mercaderías	44
Tabla 2: Se planifican las ventas.....	45
Tabla 3: Se planifican los fondos para la adquisición de mercaderías	45
Tabla 4: Se consideran los productos que dejan mayor margen.....	46
Tabla 5: Se cotizan las compras.....	46
Tabla 6 : Tiene contratos o convenios con los proveedores	47
Tabla 7: Se cotizan los servicios de transporte.....	47
Tabla 8 : Registro de cotizaciones.....	48
Tabla 9: Se cotizan las compras a más de 2 o 3 proveedores.....	48
Tabla 10: Frecuencia de compras en base a necesidades de reposición de stocks	49
Tabla 11: Las mercaderías están sujetas a ofertas de menor precio	49
Tabla 12: Indicador financiero que mida el tiempo que pasa un producto en almacén.....	50
Tabla 13: Política de rotación de inventarios	50
Tabla 14: Se lleva un control físico de las fechas de vencimiento.....	51
Tabla 15: Frecuencia de reposición con relación a las ventas realizadas.....	52
Tabla 16: Frecuencia de periodos de reposición relacionados con la estacionalidad de los productos.....	52
Tabla 17: Baja rotación de los inventarios compromete la rentabilidad.....	53
Tabla 18: Los productos rotan antes de la fecha de vencimiento	53
Tabla: 19: Registro Top 10 de productos de mayor rotación.....	54
Tabla 20: Registro Top 10 de productos de menor rotación.....	54
Tabla 21: Se conoce el valor real de los costos de almacenaje en la empresa	55
Tabla 22: Los productos cuando llegan a la empresa son almacenados	55
Tabla 23: Se cuenta con información del costo de almacenaje	56
Tabla 24: Los costos de almacenaje afecta los márgenes de comercialización	56
Tabla 25: Se realiza remates de productos.....	57
Tabla 26: La empresa se ve afectada cuando se stockea de mercadería	57
Tabla 27: Las devoluciones de mercaderías comprometen la rentabilidad.....	58
Tabla 28: La baja rotación de mercadería afecta a la empresa.....	58

Tabla 29: Existen documentos que sustenten las devoluciones	59
Tabla 30: Los proveedores asumen las devoluciones.....	59
Tabla 31: Existen registro de las devoluciones	60
Tabla 32: Existen sistemas para el control de la mercadería	60
Tabla 33: Los registros de almacén se relacionan con los demás sistemas	61
Tabla 34: Codificación de productos	61
Tabla 35: Utiliza el método PEPS(Primeras entradas, primeras salidas).....	62
Tabla 36: Utiliza el método Promedio Ponderado	62
Tabla 37: Manual de cuidado de mercadería	63
Tabla 38: La codificación favorece su rápida ubicación.....	63
Tabla 39: La codificación favorece su rápido despacho	64
Tabla 40: Registro de alta y baja de producto	64
Tabla 41: Usa sistema para clasificar los productos.....	65
Tabla 42: Información del estado de mercaderías.....	65
Tabla 43: Sistema para generar información de los inventarios.....	66
Tabla 44: Reporte a Gerencia	66
Tabla 45: Reporte de mermas y desmedros	67
Tabla 46: Supervisión de mercadería a despachar	67
Tabla 47: Información actualizada de inventarios	68
Tabla 48: Registro de faltantes y sobrantes de mercaderías	68
Tabla 49: Las mercaderías recibidas se verifican con los reportes	69
Tabla 50: Uso de registro contable.....	69
Tabla 51: Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	70
Tabla 52: Rendimiento del Activo Total (ROA)	70
Tabla 53: Margen de Utilidad Neta	71
Tabla 54: Margen de Utilidad Bruta.....	71
Tabla 55: Rentabilidad de capital.....	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01: Se planifican los requerimientos para la compra o adquisición de mercaderías....	117
Figura 02: Se planifican las ventas.....	117
Figura 03: Se planifican los fondos monetarios para la adquisición de mercaderías.....	118
Figura 04: Se consideran los productos.....	118
Figura 05: Se cotizan las compras.....	119
Figura 06: Tiene contratos o convenios con los proveedores.....	119
Figura 07: Se cotizan los servicios de transporte.....	120
Figura 08: Registro de cotizaciones.....	120
Figura 09: Se cotizan las compras a más de 2 o 3 proveedores.....	121
Figura 10: Frecuencia de compras en base a necesidades de reposición de stoks.....	121
Figura 11: Las mercaderías están sujetas a ofertas de menor precio.....	122
Figura 12: Indicador financiero que mida el tiempo que pasa un producto en almacén.....	122
Figura 13: Política de rotación de inventarios.....	123
Figura 14: Se lleva un control físico de las fechas de vencimiento.....	123
Figura 15: Frecuencia de reposición con relación a las ventas realizadas.....	124
Figura 16: Frecuencia de periodos de reposición relacionados con la estacionalidad de los productos.....	124
Figura 17: Baja rotación de los inventarios compromete la rentabilidad.....	125
Figura 18: Los productos rotan antes de la fecha de vencimiento.....	125
Figura 19: Registro Top 10 de productos de mayor rotación.....	126
Figura 20: Registro Top 10 de productos de menor rotación.....	126
Figura 21: Se conoce el valor real de los costos de almacenaje en la empresa.....	127
Figura 22: Los productos cuando llegan a la empresa son almacenados.....	127

Figura 23: Se cuenta con información del costo de almacenaje	128
Figura 24: Los costos de almacenaje afecta los márgenes de comercialización	128
Figura 25: Se realiza remates de productos	129
Figura 26: La empresa se ve afectada cuando se stockea de mercadería	129
Figura 27: las devoluciones de mercaderías comprometen la rentabilidad	130
Figura 28: La baja rotación de mercadería afecta la empresa	130
Figura 29: Existen documentos que sustenten las devoluciones	131
Figura 30: Los proveedores asumen las devoluciones	131
Figura 31: Existen registro de devoluciones.....	132
Figura 32: Existen sistemas para el control de la mercadería.....	132
Figura 33: Los registros de almacén se relacionan con los demás sistemas.....	133
Figura 34: Codificación de productos	133
Figura 35: Utiliza el método PEPS (Primeras entradas, primeras salidas).....	134
Figura 36: Utiliza el método Promedio Ponderado	134
Figura 37: Manual de cuidado de mercadería	135
Figura 38: La codificación favorece su rápida ubicación.....	135
Figura 39: La codificación favorece su rápido despacho	136
Figura 40: Registro de alta y baja de producto	136
Figura 41: Usa sistema para clasificar los productos	137
Figura 42: Información del estado de mercaderías.....	137
Figura 43: Sistema para generar información de los inventarios	138
Figura 44: Reportes a Gerencia	138
Figura 45: Reporte de mermas y desmedros	139
Figura 46: Supervisión de mercadería a despachar	139
Figura 47: Información actualizada de inventarios	140

Figura 48: Registro de faltantes y sobrantes de mercaderías.....	140
Figura 49: Las mercaderías recibidas se verifican con los reportes	141
Figura 50: Uso de registro contables	141
Figura 51: Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)	142
Figura 52: Rendimiento del Activo Total(ROA).....	142
Figura 53: Margen de Utilidad Neta.....	143
Figura 54: Margen de Utilidad Bruta	143
Figura 55: Rentabilidad de capital.....	144

RESUMEN

En la presente investigación se desarrolló el tema factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL de Piura, periodos 2017-2018. Teniendo como objetivo conocer cuáles son los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa. En principio se describe la problemática del control de inventarios; se revisa y analiza antecedentes relacionados con las variables de estudio; se describen las teorías relacionadas con los inventarios y rentabilidad. El diseño de investigación es no experimental de tipo descriptiva de corte transversal, basado en los instrumentos de cuestionario aplicado a una muestra de 58 personas y análisis documental para la recolección de información. Así mismo en la presente investigación se concluye que los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa están relacionados con la planificación de las compras, rotación de inventarios y niveles de stocks. Existe planificación de los inventarios para las adquisiciones, venta de mercaderías y recursos financieros. Los niveles de stocks se gestionan adecuadamente y contribuyen a la rentabilidad; la empresa cuenta con sistemas de información de los inventarios en los almacenes que permiten una gestión eficiente.

Palabras clave: Factores, control de inventarios, rentabilidad, rotación.

ABSTRACT

In the present investigation, the topic of inventory control factors that determine the profitability of the company Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL of Piura, periods 2017-2018 was developed. Having as objective to know what are the factors of inventory control that determine the profitability of the company. In principle, the problem of inventory control is described; it is reviewed and analyzes antecedents related to the study variables; the theories related to inventories and profitability are described. The research design is non-experimental descriptive type of cross-section, based on the questionnaire instruments applied to a sample of 58 people and documentary analysis for the collection of information. Likewise, in the present investigation it is concluded that the inventory control factors that determine the profitability of the company are related to the planning of purchases, sales, rotation of inventories and levels of stocks: There is planning of inventories for the acquisition and sale of goods and financial resources. Stock levels are properly managed and contribute to profitability. The company has inventory information systems in warehouses that allow efficient management.

Keywords: Factors, Inventory control, profitability, rotation

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La Cámara de Comercio de Lima al analizar los acontecimientos económicos, publicó en su boletín de setiembre, indica sobre la ampliación del sector comercio, representó el 10.8% de la totalidad del PBI. Se espera que para el 2018 sea favorable en el factor industrial en el Perú, ya que se ha visualizado el restablecimiento del consumo y el aumento del trabajo y el ingreso promedio mensual en la ciudad. Así mismo hubo un ligero desarrollo en este último año y en el 2018 se espera un crecimiento de 3.2%, siendo este resultado por encima del promedio regional. (CCL,2018)

La perspectiva de la economía en el Perú es favorable para el comercio, ya que hay solido estímulo en la demanda interna, según lo indicado en el informe del Instituto Nacional de Estadística e informática, en el segundo trimestre del año 2018, el Producto Bruto Interno (PBI).

Con respecto ámbito regional, el departamento de Piura, brinda situación favorable que inciden en el desarrollo del sector económico, cimentado en el estímulo de la demanda interna, que estimula impulsa a los clientes. Según el banco central de reserva de Piura, en el informe presentado en Julio 2018 en la Síntesis de Actividad Económica, destaca que la economía tuvo un comportamiento moderado, donde sobresale las exportaciones, los despachos de cemento y la inversión pública, también menciona que se redujo la manufactura en 1.2, incrementó la producción agropecuaria y de hidrocarburos, así mismo las producción pesquera incrementó en 2.9%, en términos generales podemos decir que la región Piura, mantiene un ambiente favorable para el desarrollo de los negocios. (BCRP, 2018).

Malca (2016) asegura que, los negocios comercializadores de productos masivos, consideran a su almacén un área principal dentro del proceso de abastecimiento, ya que un almacén debe estar completamente estoqueado de acuerdo a la demanda de los clientes, para una mayor satisfacción de estos, siendo este el vínculo de eslabones en la cadena de suministro, tanto en el ingreso y salida, por ende, es muy fundamental en el control de inventario. Para el proceso de

distribución, el almacén es de suma importación, porque tiene como objetivo distribuir los productos a los clientes, siendo que este proceso, sea desarrollado de manera eficiente, realizado con un personal competente para realizar a cabo cada procedimiento, así mismo esta área debe tener a su disposición sistemas de información actualizados para así obtener una información idónea y fiable. Cada empresa debe elegir el sistema de gestión de acuerdo a la actividad que desempeña, y así cumplir con sus objetivos, siendo estos dar un bien servicio a sus clientes y por ende fidelizarlos.

En ese sentido, en la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL., con RUC 20102892381, con dirección en Av. Prolongación Sánchez Cerro N° 252, zona industrial Piura, dedicado a la distribución al por mayor de abarrotes y bebidas. Siendo su rubro de actividad es la comercialización y distribución de productos de consumo masivo, alimentos, bebidas, aseo personal, etc. Consta de 350 trabajadores a nivel nacional; la oficina de Piura cuenta con 128 trabajadores. Asimismo, tenemos como sucursales en Trujillo, Tumbes, Chiclayo y Chimbote. En esta empresa se pudo observar que tiene problemas de escasa comunicación a nivel nacional, así mismo se evidencia en el área de almacén que existe una errónea ubicación de las mercancías, lo que conlleva a perdidas tanto de tiempo y de mercancía; faltas en la entrega de productos; imperfecciones en el sistema de información de inventario.

La poca rotación de determinados productos, llegan a inmovilizar valiosas sumas de dinero, las cuales influyen en la rentabilidad de la empresa, así mismo la poca capacitación al personal en lo relacionado gestión de almacenes, se ve evidenciado en los resultados de la rentabilidad obtenida y competitividad en el mercado por parte de la empresa. Lo anteriormente mencionado, merece una solución de manera inmediata y así no poner en riesgo la rentabilidad de la organización. Para dar una solución a los problemas anteriormente presentados, es necesario la elaboración de un análisis de los factores de control de inventarios, que al ser puesta en práctica contribuirá en mejoras de la competitividad de la empresa, en lo relacionado al comercio, siendo este más eficiente en su gestión de inventario.

1.2. Trabajos previos

1.2.1. Antecedentes locales

Collazos (2017), en su tesis, cuyo propósito fue establecer la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de la empresa INHOPE SAC. Realizó una investigación de tipo descriptiva correlacional, de nivel cuantitativo, con diseño no experimental, su población la conformo todas las empresas de Paita que presentaban problemas en los controles de inventarios., para recolectar la información necesaria se utilizaron las técnicas de encuesta y análisis documentarios, con los instrumentos de cuestionario y guía de análisis documentarios, estos instrumentos fueron aplicados a los indicadores que se mencionan en la operacionalización de variable. La autora concluye que la planificación tiene una conexión positiva con la rentabilidad lo cual destaca que ha habido una mejora en la rentabilidad bruta y neta de S/ 0.01 y S/0.09; lo que señala que la entidad cotiza y compra en gran cantidad para poder negociar un mejor precio, cuenta con un inventario fijo, lo cual le ha permitido poder tener una adecuada rentabilidad, así mismo menciona que hay un nivel óptimo de la rentabilidad patrimonial en el que obtuvo S/0.19, también hace mención que se contrató personal para el almacén, por ultimo finaliza que la rentabilidad en la empresa Inhope SAC, es positiva, dado que ha habido mejoras en la rentabilidad patrimonial lo cual fue de S/0.19, utilidad bruta de S/ 0.01, rentabilidad del activo S/0.17, margen de utilidad neta S/0.09, lo cual indica que la empresa ha generado una buena utilidad debido al buen control de los inventarios, ya que se cuenta con una buena planificación, un adecuado nivel de stock y un buen almacenamiento.

Holguín (2018), en su tesis tiene la cual tuvo como fin plantear una guía para gestionar los inventarios de materiales, para la Empresa Siderúrgica del Perú S.A.A – Siderperú,. Señala que su investigación es de tipo descriptivo correlacional, de nivel cuantitativo, diseño no experimental. En la tesis propuesta Lo cual se dará un mejor servicio a los usuarios de materiales, para el modelo de gestión se debe tendrá en cuenta la clasificación de los materiales, ya sea por su perfil, función, importancia, valor de consumo y su tiempo de reposición. El modelo de gestión se implementó en base a la

clasificación de cada material. El autor concluye que el modelo de gestión propuesto se realizó en base a la clasificación de todos los materiales, según su función, perfil de consumo, valor de consumo y su tiempo de reposición, menciona que los materiales se clasifican en : 902 materiales que son de consumo irregular y 231 de consumo regular, materiales de importancia vital 441, no importante de 452 y 220 de importancia media, para la implementación de este modelo, se establecieron inventarios de seguridad, en el cual se determina el 85% de nivel de servicio es para materiales no importantes, con 1.04 de factor de servicio, para los materiales de importancia el nivel será de 90% y su factor de servicio será de 1.28 y el 95% para los materiales de importancia vital, su nivel de factor es de 1.64.

1.2.2. Antecedentes nacionales

Mitacc (2017), en su investigación, la cual tuvo como fin establecer la relación del control de inventario con la rentabilidad de las empresas distribuidora de a barrotes al por mayor, en el distrito del Callao 2017, Realizó una investigación descriptiva correlacional, no experimental, cuantitativo. Su población estuvo conformada por los trabajadores de la empresa en estudio, para recolectar la información se utilizaron técnicas e instrumentos los cuales fueron validados por los expertos. en esta investigación se evidencia que existe un inadecuado tratamiento contable de las mermas y desmedros así como también un mal proceso de control de inventarios lo cual incide en la rentabilidad de las diferentes empresas dedicadas a la distribución de abarrotes al por mayor, dado que el giro de negocio es la venta exclusiva de productos ya elaborados, de tal forma que si un producto no logra rotar y se mantiene en el almacén, estos generarían costos de almacenaje lo cual perjudicaría a la empresa. También se evidencia que solo un porcentaje de las empresas no realizan un control de inventarios adecuado, lo cual esto afecta los saldos reales de mercancías que tiene un almacén debido que no saben cuánto es con exactitud la cantidad de productos que debe de rotar y cuanto es realmente lo que se debe de solicitar al proveedor.

Malca (2016), en su investigación, la cual tuvo como propósito establecer las consecuencias que causan el control interno de los inventarios en la gestión financiera de las empresas agroindustriales, en el periodo 2015. Tuvo una investigación descriptiva correlacional, no experimental y cuantitativa. Dicho estudio se aplicó a una población integrada por las empresas agroindustriales de Lima a nivel metropolitano., al realizar los estudios correspondientes se observa que los procedimientos y controles no están implementados correctamente lo cual ocasiona que no se tenga una buena información idónea para la gestión financiera en las empresas agroindustriales. Concluye que el proceso de planeación financiera es muy defectuoso lo cual no se está desarrollando un presupuesto que esté de acuerdo a la situación empresarial actual, así como también no se está analizando la creación de valor ni los análisis financieros y no se están tomando en cuenta otras decisiones financieras que son para la mejora de la empresa.

Salvador (2016), en su tesis, la cual tuvo como objetivo establecer la influencia del control interno de inventarios en la rentabilidad de la empresa Asesoría y Eventos Pacífico SAC; en donde se evidencio que los trabajos realizados en almacén se realizan en ciertos periodos, también se determinó que existen deficiencias lo cual hace que la rentabilidad de la empresa sea menor a la de años anteriores. En la empresa, para poder recolectar la información se hizo a través de las técnicas e instrumentos que fueron validadas por los expertos. En la tesis presentada se tuvo como objetivo general: Concluye que la empresa no cuenta con un manual de organización y funciones(MOF), así mismo solo cuenta con una directiva N003-2013 y que esta carece de la información necesaria para la toma de inventarios, de igual forma el personal no está completamente capacitado ya que genera malestar en los clientes por la entrega de los productos a destiempo, existe un mal control de los inventarios ya que muchas veces es ineficiente comparar los productos en físico con las cantidades que arroja el sistema, al no tener una buena gestión hace que muchas veces la mercancía no rote y esta se deteriore. El autor también concluye que después de haber obtenido la información, observo que el activo tuvo una disminución de 9.77% frente al patrimonio que aumentó en 30.41% lo cual fue a favor de los propietarios, sobre el margen de utilidad neta se evidencio una pequeña

disminución en comparación con años anteriores, lo cual para el 2015 fue de S/878,683 soles; para poder obtener todos estos resultados se hizo a través de los ratios financieros.

1.2.3. Antecedentes internacionales

Cabriles (2014), en su investigación se evidencio que existe la necesidad de elaborar una propuesta que mejore la gestión de las compras de repuestos, materia prima e insumos, de igual manera se propuso implementar un módulo denominado almacén, para agregarlo al software administrativo que maneja la empresa, con la finalidad de poder tener un mejor control en los inventarios. La investigación es de tipo no experimental, cuantitativa, descriptiva correlacional. Concluye que existen fallas dentro de la organización lo cual desea plantear sugerencias que mejoren la problemática descrita en el área de la administración de transporte, dicho que los inventarios son una parte fundamental de la empresa, pero sobre todo del proceso logístico, lo cual involucran otras funciones tales como: recepción, despacho y distribución de las mercancías. Por eso es importante que la empresa tenga un sistema de inventarios ya que le ayudara a tener un mejor control de sus existencias de repuestos, materia prima e insumos, y así tendrá una mejor organización de sus almacenes, lo cual le facilitara dar respuestas oportunas y rápidas a sus clientes y proveedores. Por eso es importante mantener un control adecuado de las mercancías, para así evitar paros en la producción por la falta de productos.

Pumagualli & Zavala (2017), en su investigación, teniendo como objetivo analizar el sistema de control de los inventarios en los almacenes León, y como incide en su rentabilidad. Como primer punto en la investigación se tomó en cuenta la problemática que tienen los almacenes para tener una mejor gestión en el control de sus existencias y cuál es la relación de los márgenes rentables que se obtuvieron en los años 2014 y 2015. Tuvo un diseño no experimental, método deductivo, donde se tomó el conocimiento de las variables para saber lo que sucede en la entidad. El autor concluye que, en los almacenes León, carecen de métodos o procedimientos para realizar una gestión de inventarios eficiente; la falta de este sistema ocasiona distorsión en la información financiera la cual no es entregada correctamente, ya que esta no se asemeja a la realidad

de los movimientos de las existencias, también se evidencia que por la enorme rotación del personal en el área de ventas, no se puede tener los reportes oportunos de las ventas realizadas, así mismo no se sabrá cuanto es la cantidad de mercancías que se necesitan para ser compradas. El control de estas existencias demuestra la ineficiencia que existe en los métodos empleados por la entidad, ya que no clasifican sus productos de almacén y estos no están actualizados en sus costos de almacenaje. La calidad de la información relacionada al inventario, accede a una adecuada toma de decisiones en relación a la rotación de estos artículos almacenados, y por ende mejorarán la rentabilidad de la organización.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Inventarios

Es el reporte detallado de los productos que posee una empresa, especificando, cantidad, modelo, fecha de caducidad, etc, para que después comercializados en el mercado.

Según Carreño (2016), el término de inventarios es sinónimo de existencias o stock, lo cual hacen referencia a los depósitos a acumulaciones de las materias primas, productos en proceso, partes o productos en etapa final, o cualquier otra mercadería que se mantenga en la cadena de los suministros, estas mercancías deben de ser debidamente guardadas en el almacén, para luego ser vendidas, también se encuentran en algún medio de transporte para ser llevadas en tiempo oportuno al cliente.

Los inventarios comprenden los bienes que la empresa posee, ya sea para la venta, para la transformación u otros destinos. En sentido amplio, los inventarios se denominan existencia o realizables e incluyen no solo los stocks de mercaderías que son los bienes para la venta, sino además los productos terminados como resultados del proceso de fabricación, asimismo, los productos que se encuentran en proceso, es decir aquellos productos que se encuentran aún, en una fase intermedia de fabricación, las materias primas, suministros diversos, envases y embalajes, entre otros.

Los inventarios o mercancías son bienes tangibles que se encuentran disponibles para la venta en algún negocio o para que estos sean consumidos por la producción de un bien o servicio, lo cual luego se comercializara en el mercado. Además los inventarios también comprenden artículos en procesos, artículos terminados, materia prima, productos para la venta, repuestos, materiales, insumos o accesorios que serán utilizados en la producción para su posterior venta o para ser utilizados para la prestación de servicios, ya sea empaques o envases, los inventarios también se encuentra la mercadería en tránsito es decir que son aquellos productos que no se encuentran en el almacén, pero que estos ya han sido pagados en su momento y solo queda esperar que lleguen. (Goicochea, 2009).

El inventario, según la actividad de la empresa tiene una estructura, tipo, volumen y debe estar cuidadosamente identificado, codificado, detallado y controlado para ser ubicado rápidamente en los almacenes, en los momentos que se requiere.

Para Vermorel (2013), explica que los inventarios están constituidos por todos los bienes, artículos, mercancías, insumos, productos intermedios y productos terminados. Así mismo señala que los suministro, bienes, la accesibilidad de productos y el almacenamiento deben de sustentar que los costos de los inventarios deben de ser mínimos y estos deben de ser disponibles en un determinado tiempo. El control de las mercancías o inventarios debe de incluir varios aspectos en la gestión de estos, así como también deben de tener un control de los registros de los productos ya sea la cantidad o ubicación de estos, para ser fácilmente encontrados. (p.2)

Los inventarios sirven para cumplir las diferentes demandas, necesidades o exigencias de los diferentes clientes, y dependiendo de la empresa se tienen diferentes tipos de bienes en los almacenes, es así que en una empresa industrial (fabricante de productos) los inventarios principalmente estarán conformados por materias primas; en una empresa de servicios los inventarios estarán constituidos por suministros, y en la empresa comercial los inventarios serán mercaderías y podrá haber también suministros.

Los inventarios sirven a una empresa, ya que nos indican detalladamente los insumos, productos o materia prima que posee esta, para luego ser vendidos o transformados en

productos finales. Asimismo estos nos ayudan de tener pleno conocimiento de las utilidades, pérdidas, inversión ejecutada, stock existente, y sobre todo lo que está disponible para venta o consumo. (Pumagualli, 2017).

Podemos decir que el inventario es la existencia que posee la empresa para afrontar la demanda del mercado, estos inventarios están constituidos por bienes tangibles cuya tipología va a depender de la actividad o movimiento que desarrolla la empresa, como son actividad de comercio, de servicios, industria o extractiva, sino también del tipo de producto o servicio que fabrique o preste la empresa. De allí que los inventarios pueden ser comprendidos también como artículos, mercancías, bienes en proceso o bienes terminados, así como también en materia prima, etc.

Las mercancías, productos o inventarios son las acumulaciones de provisiones, materias primas, insumos, objetos terminados o en procesos que aparecen a lo largo de la cadena de los diferentes suministros, y que se encuentran en los canales de producción y del área de logística de una entidad los cuales tenemos: tiendas, almacenes, estantes, vitrinas, pisos, cajas entre otros. (FIAEP).

En una empresa, implica inversión un inventario sea por su tamaño o estructura, debiendo tener el más estricto control para que daño sea insignificante, Estos almacenes deben tener un excelente estado en la conservación y aceptación de los productos.

Según Sierra, Guzmán & García (2015) Los inventarios representan un alto porcentaje en el activo de las empresas, hoy en día se debe de tener un mayor manejo e inspección de estos, con la intención de tener la información actualizada para ser presentada en un tiempo oportuno en la gerencia”

En resumen, el almacén es la parte fundamental en una organización, formando parte de los activos de esta, gracias a estos se llevará a cabo la producción y distribución en las empresas del rubro comercial.

Uno de los indicadores de una buena gestión de los inventarios, es la rotación, que significa la velocidad con que se utilizan y se repone los inventarios; ello quiere decir

que a mayor rotación mayor es el grado de utilización de los mismos y como consecuencia mayor será el nivel de ventas y de rentabilidad.

1.3.1.1. Control de inventarios

Según Zapata (2014) el control de inventarios sirve para tener disponibilidad de mercaderías, solicitadas por los clientes y empresa, involucrando a todas las áreas, en especial compras, distribución, facturación.

Es por ello que este control permite conocer y chequear al detalle la cantidad de artículos deseados, sin realizar compras innecesarias que sean el resultado de compras que resultan inversiones improductivas, generando adicionalmente costos de almacenamiento que merman los beneficios de la compañía, lo que incide negativamente en los rendimientos de una empresa y atenta contra la administración de inventarios.

Para Mindiolaza & Campoverde (2012), indica que este control sobre los inventarios es importante, ya que es la parte fundamental de un ente, protegiendo la mercadería.

El Control de Inventarios es una técnica fundamental porque se encarga de planificar y controlar los ingresos y salidas de productos, con el cual se debe de tener una buena gestión por parte de los responsables de almacén, ya que están encargados de brindar la información sobre los saldos de mercaderías. (Mitacc, 2017).

Gracias a este control, permitirá a la organización, obtener una adecuada provisión de sus productos, de acuerdo a lo indicado por los clientes, y por ende tener óptimos resultados en la parte financiera. Estos controles y/o procesos deben de ser ordenados para que la entidad pueda registrar los datos del inventario. Es de suma importancia para el control disponer del recurso humano y tecnológico adecuado, es decir se debe contar con el personal idóneo con la experiencia necesaria y honestidad comprobada para el manejo de los bienes, asimismo se debe de contar con los mecanismos necesarios de control como

equipos con programas o bases de datos que hagan posible tener una información actualizada que en cualquier momento permitirá conocer los saldos y verificar la exactitud de las existencias.

Asimismo, para obtener un adecuado control de inventario tenemos: Planificación, Nivel de stock y Rotación de inventarios.

- a) Planificación, esto constituye el 90% de la inversión realizada, por ello esta debe realizarse de manera eficiente, realización de compras idóneas, no estoquearse. El área de ventas es clave, ya que deberá brindar los productos a la brevedad posible para dar rotación de inventarios adecuada.
- b) Nivel de stock, representado por la cantidad de productos que se encuentran en almacén, y que deben ser de acuerdo a los solicitado o demandado por la clientela, llegando a distribuirlos de forma inmediata y de acuerdo a los requerimientos del mercado.
- c) Rotación de inventario, es la cantidad de días en que rota la mercadería.

1.3.1.1.1 Clasificación de los inventarios

De acuerdo con Vidal (2017), los inventarios se clasifican en cuatro tipos: inventario de seguridad, inventario de estacionalidad o anticipación e inventario en tránsito, inventario cíclico.

- a) **Inventario cíclico:** es cuando los productos son ordenados por lotes. Esto nos indica saber cuáles y cuantos son las mercaderías y/o materia prima con más alta y baja rotación.
- b) **Inventario de seguridad:** relacionado al stock apto ante cualquier incertidumbre aleatorias presentados o existentes en el sistema, pero hay que tener en cuenta que este tipo perjudica directamente el servicio del alto nivel que se tiene al cliente; quiere decir si la

demanda tiene lo requerido por el cliente y en el tiempo esperado por este. Gracias a este tipo se cubren los diversos percances presentados a la empresa.

- c) **Inventario de estacionalidad o anticipación:** son las mercancías o inventarios almacenados con anterioridad que responderá las altas exigencias y demanda que requieren los clientes. Es decir, se acumula cuando se produce más en periodos de demanda baja para satisfacer los periodos de demandas altas.
- d) **Inventario en tránsito:** se refiere a las mercaderías que están en tránsito, en diversos procesos de fabricación, hasta llegar al producto final, quiere decir son aquellos productos que solicitó una empresa y que están en proceso, pero no decepcionados.

Según otros autores hacen mención que existen otras clases de inventarios, los cuales son los de separación y congestión, los de separación hacen mención a aquellos artículos que existen en diferentes puntos de las cadenas de suministros, ya sea en una bodega o en algún centro de distribución local; los de congestión hacen referencia a los inventarios que se forman en el proceso de producción. Estas clases de inventarios permiten que las decisiones sean oportunas. (Vidal, 2017).

Para otros autores existen diversos modelos de inventario.

Según Marín (2014) “El inventario se descompone en productos terminados, objetos en proceso, materias primas y otros tipos si existieran; la materia prima, se compone de todos aquellos insumos que se necesiten para ser convertidos en un proceso terminado; artículos en proceso, son aquellos que ya han sufrido una variación pero que de alguna forma permanecen en los almacenes; objetos terminados, son los que vende la empresa al consumidor final”

Para Cruz (2017), indica que pueden existir diferentes clasificaciones y tipos, pero los más resaltantes son:

- a) **Materias primas:** son las que son parte del proceso de producción y son suministradas por el proveedor.
- b) **Productos semiterminados:** están en la etapa de productos en proceso de fabricación.
- c) **Productos terminados:** se refiere al producto final, el que tiene como destino la venta al cliente”.

Los inventarios son el grupo de mercaderías para su uso o consumo, estando estas relacionadas con materia prima, artículos en proceso, objetos semiterminados y los terminados. Se entiende por productos semiterminados a aquellos que, a la culminación del proceso productivo, se encuentran elaborados parcialmente, es decir les falta alguna parte de procesamiento para quedar en condiciones de ser sacados a la comercialización, es el caso de un mueble que, al cierre del proceso, le falta unir ciertas piezas para que esté terminado, o el mismo mueble le falta aplicarle el barniz o pintura para quedar terminado.

1.3.1.1.2. Métodos de valoración de inventarios

Toda empresa tiene como fin primordial la venta de su bien o servicio, sea en el tamaño demandado por su clientela, ello no debe dar lugar a descuidar el control de los inventarios, teniendo al alcance muchos medios de control como el denominado Kardex o binkard que son tarjetas de control visible que se colocan en cada producto para verificar sus movimientos como entradas, salidas y saldos, a nivel de unidades físicas.

Para fines de control valorizado, se emplean ciertos métodos denominados: Métodos de valuación, son tres métodos más conocidos y de uso frecuente.

Estos métodos de valuación son técnicas que son usadas para estimar el inventario de una empresa en el término económico.

Según Jiménez & Espinoza (2007), el método de inventario periódico es un sistema mediante el cual se calculará los costos de los productos que se vendieron, con la diferencia del valor del inventario final, llegando a determinar el conteo físico. Se conoce tres tipos de métodos: PEPS, UEPS, promedio ponderado.

a) PEPS (Primeros en entrar y primeros en salir)

En este método los productos, artículos o mercaderías en ingresar primero al almacén, también serán los primeros en salir para la venta.

En este método el inventario final esta valorizado al nuevo precio y el costo del producto enajenado a los precios más antiguos. De tal forma que los precios de materiales son cargados al precio de la adquisición original y a la producción.

b) UEPS (Últimos en entrar primeros en salir)

En este método las ultimas mercaderías que ingresaron, serán las primeras en salir para la venta. Aquí se da el valor a los importes antiguos y el costo del producto es vendido al precio actual.

El mérito de este método es que la mercadería antigua comprada se vende al precio actual.

c) Promedio ponderado

Significa que, los valores de los inventarios finales al igual que los costos de los productos vendidos se valorizan a un promedio ponderado. Es decir, es la obtención de sumar los valores de los inventarios iniciales más los valores de las compras, la cual se divide la cantidad entre las unidades de productos.

En conclusión, el promedio ponderado es la sumatoria del valor de nuevas adquisiciones con el valor de las que ya existen en almacén.

Los métodos anteriormente citados son fundamentales para las empresas, ya que gracias a ellos podemos visualizar la cantidad de productos vendidos y los que se encuentran en almacén.

1.3.1.2. Importancia de los inventarios

Los inventarios son importantes para las empresas porque representan sus activos, es por eso que se debe de tener en cuenta un buen control de los mismos, con la finalidad de evitar deterioros de las mercancías. (Cubas, 2016)

Por lo tanto, el control de inventarios es de suma importancia porque permite conocer la cantidad de mercancías que tiene un ente económico en un determinado momento, además es fundamental para generar una buena rentabilidad.

1.3.1.3. Sistema de gestión de inventarios

Según Vermorel (2013) en su artículo publicado acerca del control de los inventarios, menciona que en el sistema de contabilidad se refleja los activos que son administrados por la empresa, también se visualiza la situación financiera de la entidad; en cambio el sistema de gestión de los inventarios se orienta a la acción que se tiene para gestionar los inventarios. Como primer objetivo de este sistema es la productividad, en la cual deben de realizarse todas las operaciones en un menor tiempo y con el menor esfuerzo. Como segundo objetivo de este sistema es que se proporcione con exactitud la información electrónica con el inventario en físico.

Es quiere decir, que la gestión de los inventarios son todos los métodos que deben de llevarse a cabo para tener una mayor verificación de la existencia de inventario, con el fin de que el costo sea poco y ofrecer un buen servicio o

producto a los clientes, de acuerdo a sus exigencias, para una fidelización exitosa. Para una buena gestión de inventarios se requiere personal que tenga amplia experiencia en la actividad y con los recursos necesarios que permita cumplir con una eficiente gestión.

La gestión de las mercancías o inventarios se refiere a la administración de los artículos, productos o mercancías que se requieren que estén disponibles en un ente económico, para que esta gestión funcione se deben de tener en cuenta elementos como que el costo se menor posible y que sea altamente efectivo. (Lopez,2014)

Por ello la gestión de inventarios es un aporte muy fundamental en la empresa, ya que nos dirige a un mejor control de las existencias, y asegura una eficiente rotación de inventarios, ubicar adecuadamente los productos y control de mermas, con el único fin de una mejor disponibilidad de los productos para su venta, para así satisfacer los requerimientos de la clientela. Se debe tener especial cuidado con las empresas que comercializan productos perecibles o de vencimiento determinado, pues corren el riesgo de quedarse con stocks de productos vencidos que, al no haberse sacado a la venta oportunamente, constituyen gastos no recuperables, en razón de que ya no se pueden vender por su fecha de caducidad, lo que ocasiona pérdidas que generan disminuciones en las utilidades de los negocios.

1.3.1.3.1. Gestión de Stocks

Es un proceso que, dentro de sus aspectos, consiste en tener la cantidad ideal de artículos almacenados que se espera utilizar o vender posteriormente, para satisfacer los requerimientos de manera oportuna a los consumidores, busca evitar roturas de productos, vencimientos, desfases por modas o temporadas, etc.; y contar con las cantidades mínimas necesarias de manera que no ocurra un desabastecimiento en la organización.

Zapata (2014) define que la gestión de los stocks en las organizaciones es muy crítico, pues de esta gestión depende el correcto funcionamiento de las organizaciones, ya sea en las actividades de producción o en abastecer a los clientes, en este caso se debe de conocer cuánto es la cantidad que requiere la empresa, para que de esta manera los costos sean menores, y que las empresas conozcan que cantidad es la que deben comprar de tal forma que siempre se encuentre abastecido el almacén. (p.27)

Por otro lado, se puede decir que la gestión de stock es organizar, controlar y planificar el stock existente en una organización. Cuyo objetivo es la rotación de los productos, y no estoquearse en ellos para evitar costos innecesarios a la empresa.

El objetivo de este sistema es determinar cuál es la cantidad necesaria de existencias para mantener un adecuado nivel de mercaderías en el almacén (Rubio & Villarroel, 2012)

Si se realiza una adecuada gestión de inventarios se podrá realizar adecuadamente los procedimientos desde los pedidos a proveedores, cantidad de productos en almacén, para no estoquearse.

Si se realiza una eficiente gestión, esto conlleva a ahorro de tiempo, dinero y espacio a favor de la empresa.

1.3.1.3.2. Stock de inventarios

Tener mucho stock de mercadería no es bueno para las empresas, por lo tanto, se debería de realizar inventarios permanentes, por lo menos dos o más veces en el año, con la finalidad de poder detectar que productos están aptos para las ventas y cuales están deteriorados y así reducir los riesgos de pérdidas. Por el contrario, no contar con stock en determinado momento, resulta también perjudicial, porque el desabastecimiento ocasionará no poder atender a los clientes en el momento oportuno, dando lugar a pérdidas de ventas.

Los productos, artículos, bienes o insumos que una empresa tiene en sus almacenes para posteriormente sean vendidos o incorporados a los procesos de fabricación, son los que se entienden como stock en el ente económico. (Cruz,2017)

Para Cruz (2017) los inventarios físicos son realizados con el fin de obtener un efectivo manejo de los productos de almacén, de tal forma que estas coincidan con el inventario contable registrado por el departamento de compras.

Al realizar un inventario se determinan el valor total y el total de unidades que existen en almacén en la fecha en que se realiza este, aquí se detecta los productos malogrados, que no son aptos para la venta o la producción. Toda empresa debe realizar un inventario anual como mínimo, coincidiendo en el tiempo en que el movimiento de estos productos es menor, para facilitar el conteo de los mismos.

Las mercaderías, o existencias en general como, materias primas, objetos terminados, productos en proceso u otros, forman parte del stock de una empresa, ya sea para ser vendidos o para ser transformados, por lo tanto, deben ser debidamente inventariados para realizar la contrastación del inventario contable con el inventario físico, y determinar posibles faltantes, productos averiados, entre otros aspectos que afecten a la empresa.

1.3.1.3. Almacén

Es un área especial de la empresa, debidamente acondicionada de acuerdo al tipo de productos que se van a almacenar, aquí se guardan todos los bienes o productos que la empresa ofrece a sus clientes.

Una buena gestión de almacén, es aquella que administra adecuadamente los inventarios, reduce los costos, distribuye adecuadamente los espacios y mejora

la atención al cliente, logrando que los productos lleguen a tiempo y en buen estado.

1.3.1.3.1. Funciones del almacenero

- Controlar los ingresos y salidas de los productos.
- Ubicar y codificar cada producto para tener un mejor acceso a estos.
- Indicar mediante informes al área de compras de la cantidad de productos en stock, evitando compras inútiles.

1.3.1.3.2. Procesos de almacenamiento

- **Recepción de mercancías**, aquí los productos llegan al almacén y son ubicados.
- **Registro de calidad**, es la revisión minuciosa de la mercadería ingresante, verificando cantidades y que estas sean de acuerdo a las órdenes de compra.
- **Aceptación**, los productos son aceptados cuando cumplen con las características especificadas en la orden de pedido y pueden ser rechazados aquellos que se encuentren en mal estado.

1.3.2. Rentabilidad

La rentabilidad es la facultad que tiene un objeto para generar un adecuado capital de trabajo, esto hace referencia que se debe de obtener menos pérdidas y más ganancias las cuales provienen de una actividad o inversión económica, los indicadores rentables miden la relación que existe entre las utilidades o los beneficios y los recursos o beneficios que se utilizaron en un determinado periodo. (Mendoza & Apaza,2017)

El término de rentabilidad es un concepto contable de los costos que tiene un ente económico, que se debe de tener en cuenta, lo cual no es otra cosa que el rendimiento que se genera por un capital que se invierte en una entidad o en una determinada fase de

esta. Entonces, para una adecuada identificación de las utilidades o pérdidas, se tomará en cuenta los costos que han tenido. A más exacto será el cálculo de los costes, más exactos será el cálculo de la rentabilidad, puesto que estos son normalmente más difíciles de calcular y controlar que los ingresos percibidos. (Zanatta, 2015)

Para Córdova (2012), la rentabilidad se obtiene a través de porcentajes, la cual indica cuanto es el porcentaje obtenido en determinado periodo por cada unidad monetaria invertida. También se puede decir que hace referencia a la relación entre ingreso y costo, es un valor de un activo que se expresa en porcentajes. (p.15).

La rentabilidad, es uno de los objetivos principales de toda empresa que asegura su supervivencia y desarrollo en el mercado, y que no se limita solamente a tener utilidades, sino que esas utilidades sean permanentes y sobre todo que estén en concordancia con la inversión, es decir que la rentabilidad que obtiene una empresa debe alcanzar niveles en función a los montos invertidos. Para hacer practica su interpretación, se refleja en términos porcentuales, hace alusión a las ganancias que tiene el ente económico. Es el beneficio económico medido en relación a la inversión efectuada, considerando las diferentes opciones o alternativas de inversión.

La rentabilidad es la conexión que hay entre la utilidad y la inversión que se necesita para obtenerla, así mismo mide la eficiencia que tuvo la gerencia o administración de una empresa, lo cual se evidencia a través de las utilidades que se obtuvieron mediante las ventas y la utilización efectiva de sus inversiones. Para obtener una utilidad positiva, se debe de tener en cuenta que la administración sea competente, que exista un plan integral sobre los costos y gastos, y también cualquier observación que sirva para la mejora u obtención de las utilidades. También se entiende que es un término que se aplica a una acción económica en la que se tienen en cuenta los materiales, los recursos financieros y humanos con la finalidad de obtener los resultados que se desean esperar. (Zamora,2011).

Es la medida de la productividad de los fondos que están comprometidos en un negocio.

Según Ccaccya (2015), “La rentabilidad se puede evaluar comparándose el resultado final con los valores que se emplean para obtener este resultado”

Todas las empresas tienen objetivos, pero el principal es obtener ganancias o un buen rendimiento del capital que se invierte, lo cual debe de cubrir las expectativas de todos los inversionistas, es decir debe alcanzar los niveles deseados de acuerdo a las diferentes alternativas de inversión del mercado.

Finalmente, se dice que el modo de obtener ganancias obtenidas gracias a la eficiente utilización de los recursos de un ente económico. Expresados en porcentajes, y esta puede generar utilidad o ganancia.

1.3.2.1. Clases de rentabilidad

Se clasifican en:

- Económica, es la rentabilidad de sus activos, de sus inmuebles. Se conoce como ROA que deriva de la palabra returns on assets, en español retorno de los activos, que es la utilidad neta entre los activos totales.

La rentabilidad sobre los activos, expresada abreviadamente como ROA, es un ratio o indicador financiero que expresa el nivel o % de utilidad obtenido sobre la base de la utilización de los activos totales que posee una empresa, ello en la medida de que, los activos que posee toda empresa deben generar beneficios económicos. Se determina en base a la utilidad después de impuestos sobre los activos totales.

- Financiera, es el capital invertido por los accionistas, también se le conoce como ROE que significa returns on equity, es la utilidad neta sobre el patrimonio, el ROE mide el capital que los dueños han invertido.

La rentabilidad sobre el patrimonio neto, expresado abreviadamente como ROE, es un indicador financiero que expresa el nivel o % de utilidad obtenido, sobre la base de la utilización del patrimonio neto de la empresa, ello en la medida de que, el capital contable, es decir la parte que pertenece a los socios deben generar beneficios económicos. Se determina dividiendo la utilidad después de impuestos sobre el patrimonio neto.

1.3.2.2. Ratios financieros

Matemáticamente, es una razón que resulta de dividir dos valores tomados de los estados financieros. Interviene aquí los estados financieros básicos como Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados. Los ratios se aplican en el análisis financiero y constituyen la base para la toma de decisiones de los diferentes usuarios de la información contable de la empresa.

Los ratios o razones financieras, son indicadores que se utilizan en el campo de las finanzas, para pronosticar aspectos de gestión de una empresa, ya que analizan el comportamiento de la empresa, y así tomar decisiones oportunas

Las razones contables nos dan a conocer sobre:

- ✓ La gestión realizada en una organización.
- ✓ La inversión de los gerentes, accionistas o dueño de entidad.

Los indicadores o razones financieros son fórmulas que permiten analizar o comparar las unidades financieras y contables, es decir que se debe de comparar el estado actual de la empresa o el estado de años anteriores de un ente económico. (Coello, 2015)

Los ratios financieros son indicadores que vinculan dos variables extraídas de los estados financieros de una empresa. Con ello nos indica la situación financiera exacta de una empresa, como su liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad.

“Los ratios financieros son un instrumento valioso para evaluar la posición económica-financiera de cualquier empresa”. (Vázquez, Guerra y Ahmed, 2011)

También son de gran utilidad para evaluar la gestión de los funcionarios de la compañía y al mismo tiempo conocer los resultados y, si fuera necesario, aplicar

medidas correctivas, para mejorar o superar deficiencias en una toma de decisiones.

a) Rentabilidad de los activos totales (ROA)

ROA indica ratio que indica la capacidad de los dueños de una empresa para obtener utilidades a partir de los bienes y derechos de esta, obtenidos en un periodo determinado.

Para que una empresa mantenga y/o mejore el ratio ROA puede hacer lo siguiente:

- Mantener alto el margen de utilidad, cuando el índice de los precios de los productos para la venta es alto
- Realizar promociones de los productos para la venta, con el objetivo de obtener una adecuada rotación y así aumentar las ventas.

Así mismo demuestra la aptitud que tuvo el gerente de una empresa, para obtener beneficios a partir de los fondos que obtuvo. Es la tasa de rendimiento en base a los activos.

Determina el rendimiento de los activos para mostrar cómo se utilizaron eficientemente. Su fórmula es:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}} * 100$$

b) Rentabilidad patrimonial (ROE)

Este indicador nos muestra la ganancia y/o rendimiento obtenido por los accionistas de una empresa mediante los fondos propios o patrimonio de los accionistas

Indica la rentabilidad de su patrimonio neto que posee una empresa, así mismo estima la productividad del capital de los accionistas.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Patrimonio}}$$

c) Rentabilidad neta sobre las ventas o margen de utilidad neta

Este indicador manifiesta el margen de la ganancia neta por la venta realizada, mostrando exactamente los gastos financieros y de operación de la empresa.

$$\text{Rentabilidad neta sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad neta} * 100}{\text{Ventas}}$$

d) Margen de utilidad bruta

Este ratio demuestra el saldo de las ganancias disponibles para hacer frente todos los gastos operativos de la empresa

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Bruta} * 100}{\text{Venta Neta}}$$

e) Rentabilidad del capital

Es una ratio que mide el rendimiento que aporta el accionista o socio en función al capital invertido.

$$\text{Rentabilidad del Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Capital Social}}$$

1.3.2.2.1. Importancia de los ratios

Determinan los puntos vulnerables de la empresa, con el fin de que los dueños tomen las decisiones acertadas en beneficio de la empresa.

Los ratios son una parte fundamental en la evaluación de la situación económica y financiera de una empresa, ya que al darnos un resultado este servirá para una adecuada toma de decisiones, todo ello según la necesidad de los dueños, accionistas, gerentes o usuarios.

Para que los ratios financieros proporcionen mayor información respecto de la situación de la empresa, es necesario aplicarlos de manera conjunta con otras técnicas de análisis, como el análisis Vertical y Horizontal, inclusive con el análisis FODA; ello permitirá obtener un análisis integral, que proporcionará mayores luces sobre la gestión para tomar decisiones más adecuadas acerca de la situación de la empresa.

1.3.2.2.2. Limitaciones de los ratios

Se aplicarán aquellos que sean útiles, siendo estos escogidos en base a los criterios y exigencias del analista financiero, ya que algunos pueden ser insignificantes y no sería prudente aplicarlos.

En efecto, los ratios financieros, no constituyen una técnica 100% eficaz que asegure, en base a los resultados que arrojen, el éxito en las decisiones a tomar, pues solo constituyen referentes que complementado con otros análisis pueden dar mayor probabilidad de éxito en los negocios, por ello es recomendable aplicar los análisis integrales que incluyen otras técnicas que proporcionan mayor análisis para la toma de decisiones.

1.3.2.3. Análisis financiero

Mediante el cual estima la situación financiera real de una empresa. Con ello se identifica el origen de los hechos pasado y de los presentes. (Zans, 2009)

El análisis de la situación financiera de una empresa a través de los ratios, es el conocimiento del comportamiento, mediante esto se recopila datos de índole financiera y corroborar su evolución. Su valor es importante porque apoya en pronósticos de utilidades y los dividendos futuros de la empresa. (Chu, 2012, p. 396)

El análisis de estos, describen las operaciones internas y su relación con el exterior. Este análisis es muy útil para las empresas, porque en ella se pueden visualizar cuáles son sus debilidades y fortalezas de una entidad.

Para un análisis de estados se debe tener en cuenta las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el valor de los activos para la empresa?; ¿De dónde se obtienen los fondos para la financiación de los activos? ¿Cuáles la rentabilidad de cada activo de la empresa?: ¿Cuáles son los peligros que poseen los activos? (Chu, 2012, p. 381).

Según Caballero (2017). Los estados financieros son reportes o informes que detallan los aspectos económicos y financieros de un ente económico, el cual se da a través de un lenguaje y orden preestablecido.

Estos son de suma importancia para las decisiones que se desean tomar, para la marcha de la empresa, para planteamiento de objetivos y obtener los resultados esperados, analizando la información detallada en los estados financieros. Para un buen análisis financiero, es necesario que los estados financieros estén bien formulados, cumpliendo con las normas contables y otras, que permitan que la información que presentan revelan la realidad económica, evitando sesgos o desviaciones en la información.

1.3.2.4. Estados financieros

Según Calderón (2008) define estos estados como cuadros sistemáticos que se muestran en un formato razonable los diferentes periodos de la situación financiera de una entidad, los resultados que se obtienen a través de las operaciones y los movimientos de efectivos de la gestión, todos estos aspectos se deben de tener en cuenta de acuerdo a los principios contables que sean generalmente aceptados.

Los estados financieros nos muestran la situación que atraviesa una empresa ya sea esta financieramente o económicamente, así mismo los resultados que nos muestren servirán para analizar el rendimiento y solvencia de la misma.

Estos son el resultado final del proceso contable, por lo tanto, se afirma que la contabilidad es la disciplina que estudia la información de una empresa, siendo este estudio usado por los propietarios, proveedores, acreedores financieros, inversionistas, el estado u otros.

1.3.2.4.1. Objetivos de los estados financieros

El objetivo es suministrar información de la situación financiera - económica de una empresa, cambio y desempeño de la misma, para exponerla a sus usuarios, sirviendo para tomar decisiones, de corto, mediano o largo plazo. Es decir, en los estados financieros muestran la gestión realizada por la administración.

1.3.2.4.2. Aspectos normativos

- **Normas internacionales de contabilidad (NIC: 01)** Presentación de los estados financieros

Esta norma indica la presentación adecuada de los procesos contables, publicada el 14 de noviembre de 2012, según Res. N°015-2012-EF30, del CNC.

➤ **Ley general de sociedades Art. 221. Ley 26887**

El art. 221, se refiere a la memoria e información financiera.

Art.223, se refiere a la presentación del estado financiero de una entidad.

Al término de cada ejercicio económico, los directivos deben manifestar el patrón de los estados financieros y el planteamiento de la aplicación de las utilidades, esto quiere decir que aquí se evidencia la situación financiera y económica de la empresa.

Este estado se realiza y presenta de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados y a las disposiciones legales sobre la materia.

➤ **Decreto legislativo 813. Art. 5**

En el artículo 5, del DL.813, nos indica que, si una empresa incumple con la normativa tributaria, es decir no considere dentro de sus operaciones egresos e ingresos en los registros o libro contable, será privado de su libertad con una pena no menor a 2 años ni mayor a 5.

➤ **Ley 28951 Art.3. ley de actualización del contador público.**

El artículo 3, establece que el contador público deberá elaborar y certificar todos los estados financieros, así mismo debe de implementar un sistema de control interno y contable, en el que ponga a prueba todas sus capacidades como profesional y pueda desarrollar todas sus labores como contador.

1.3.2.4.3. Estado de situación financiera

Es el informe básico que refleja el activo, pasivo y patrimonio de una entidad de un determinado periodo, y en dónde se reflejan las obligaciones a corto o largo plazo. (Gestión, 2013).

Los estados financieros nos brindan la información de todos los hechos económicos financieros que fueron susceptibles de ser registrados.

Anteriormente se llamaba balance general, aquí se muestra los recursos que ha obtenido la empresa de un determinado periodo, lo conforman el activo (lo que tiene la empresa) pasivo (obligaciones contraídas por la empresa) y el patrimonio (aportación de los dueños).

- Los activos se pueden dividir en corrientes, aquellas que se convierte en efectivo) y los no corrientes integrado por los activos que posee la empresa y las inversiones de largo plazo.
- Pasivos, son obligaciones que posee la empresa, puede ser corriente, las que son a corto plazo (un año), y no corrientes, las que se cancelan después del año a largo plazo.
- Patrimonio, son las aportaciones de los accionistas para la marcha de la empresa, formando parte de la empresa y es el resultado de las operaciones en el transcurso el tiempo más el capital

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

Este tipo de estados nos muestra la posición que tiene una entidad en un determinado tiempo, es como una fotografía que revela la situación contable de una empresa en un determinado periodo. (Rubio, 2012, p.387)

En el Perú, se le conoce como estado de situación financiera, anteriormente llamado como Balance General, el cual nos revela la información economía y financiera de una empresa, en un determinado tiempo. La realidad financiera es representada por el activo, pasivo y patrimonio, siendo estos los recursos que posee la empresa. (Elías, 2017).

Estos estados representan la situación que atraviesa una empresa ya sea financiera y económica, la cual se da en momento establecido.

Normalmente estos estados se hacen cada cierto periodo, pero se realizan de acuerdo a la necesidad que tiene cada entidad.

Es decir, este estado revela la información de obligaciones y derechos que posee una empresa en un determinado periodo. En Perú estos estados se presentan al 31 de diciembre de cada año, por razones de índole tributaria.

1.3.2.4.4. Estado de resultados

Antiguamente denominado estado de las ganancias, ingresos y/o pérdidas, en donde se detalla la gestión que se realizó durante un periodo en una empresa.

Nos ayuda a la toma de decisiones, ya que los resultados mostrados de un determinado periodo, se visualizan los ingresos, gastos operativos, financieros y otros impuestos que se han obtenido durante el ejercicio contable.

El Estado de Resultados es muy importante para las empresas, puesto que no solo revela los resultados (utilidad o pérdida) de un periodo, sino además evidencia la capacidad de los gestores o funcionarios, llámese gerentes, administrador o directores que tienen la gran responsabilidad de conducir la empresa. Pues de la buena o mala gestión dependerá la confianza que depositan en ellos los inversionistas, para seguir frente a la empresa.

1.3.2.4.5. Métodos de análisis de estados financieros

El análisis financiero cuenta con dos herramientas para realizar el análisis e interpretación de los estados financieros, siendo horizontal y vertical:

➤ **Análisis vertical**

Este método establece la colaboración de las cuentas de los estados financieros, sobre los activos totales o patrimonio, aquí se plantean diversas políticas sobre los gastos, costos y/o financiamiento.

También es conocido como método de porcentaje, el cual se basa en señalar la estructura de un balance general y del estado de ganancias y pérdidas. (Cutipa, 2016)

El análisis vertical nos ayuda a examinar la situación de una empresa en un determinado periodo. Mide la variación de diferentes elementos que conforman los grupos de las cuentas en la empresa siendo: activos, pasivos y patrimonio.

Su aplicación resulta muy práctica, en la medida que, para el cálculo, se debe partir de una cifra base que es el activo total o el pasivo más patrimonio neto, y sobre dichas cifras se determina el porcentaje de cada partida o cuenta. Para el Estado de Resultados, la cifra base es la cifra de Ingreso Total o Ventas y sobre dicha cifra se establece el porcentaje de los demás componentes o cuentas de dicho estado.

➤ **Análisis horizontal**

Analiza los resultados que se obtuvieron, para conocer si se ha realizado una eficiente gestión. Determinando en porcentajes la diferencia de un periodo anterior y el siguiente de los estados financieros. Es aplicado a 2 o más ejercicios y evidencia el comportamiento de los diferentes componentes de estos.

A través de este tipo de análisis se pueden identificar con gran facilidad todas las partidas que de alguna manera han sufrido alteraciones, con la cual se puede llegar a determinar cuáles fueron las causas que las han llevado a que sufran dichas variaciones tan significativas. (Cutipa,2016)

Mediante este metodo se puede analizar las variaciones a través de los principales campos de los estados financieros de un ejercicio económico. Se puede decir que es dinámico porque involucra a varios periodos contables. Determinando la variación existente entre diversas partidas de estos estados en un determinado periodo. Siendo estos resultados positivos o negativos, sirviendo para una posterior toma de decisiones.

1.4. Formulación al problema

1.4.1. Problema general

¿Cuáles son los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa distribuidora comercial Álvarez Bohl SRL, Piura año 2017-2018?

1.4.2. Problemas específicos

1. ¿De qué manera la planificación de los inventarios se desarrolla en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL?
2. ¿De qué manera la rotación de inventarios determina la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL?
3. ¿Cómo y de qué manera el nivel de stocks de los inventarios coadyuva a la eficiencia de la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL?

1.5. Justificación del estudio

Se justifica en lo práctico, porque trata de resolver los inconvenientes detectados relacionados al control de los inventarios, así mismo se propuso una mejora de los factores de los inventarios, permitiendo determinar una adecuada rentabilidad, sirviendo como instrumentos para gestionar eficiente, mejorar eficientemente las ventas y por ende la obtener la rentabilidad deseada por la empresa.

Al tener los resultados se pueden identificar los problemas y los factores del control de los inventarios para determinar la deficiencia o mejora de la rentabilidad.

Se justifica en el aspecto metodológico porque, la manera en que se elabora la presente, genera nuevos conocimientos y sirviendo de referentes para las futuras investigaciones o estudios que se encuentren vinculados con los factores del control de las mercancías o inventarios, la cual busquen crear las herramientas, así mismo la innovación de estas para poder incrementar la rentabilidad.

Económicamente también se justifica porque al tenerse un buen manejo la gestión de las mercancías, productos o artículos se puede evitar la pérdida del activo, en inversiones que resultan muchas veces innecesarias, es por eso que si existe un buen control este va a permitir que los productos roten a tiempo y sean más fáciles de detectar su fecha de vencimiento y puedan ser vendidos en el tiempo oportuno.

Socialmente esta investigación ayudaría a mejorar a otras empresas del mismo rubro sirviendo como modelo a seguir.

Y por último se justifica en el aspecto académico, porque otorga nuevos conocimientos que se relacionan con el tema en estudio, permitiendo la realización de futuras investigaciones.

1.6. Hipótesis

Dada la presente investigación, no se formulará hipótesis.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

- Conocer cuáles son los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL, Piura año 2017- 2018

1.7.2. Objetivos específicos

1. Determinar de qué manera la planificación de los inventarios se desarrolla en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL
2. Analizar de qué manera la rotación de inventarios determina la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL
3. Evaluar de que forma el nivel de stocks de los inventarios coadyuva a la eficiencia de la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

II. MÉTODO

2.1. Tipo y diseño de investigación

2.1.1. Tipo de estudio

La investigación es de tipo descriptivo, según Hernández (2014) este tipo indaga las especificaciones de propiedades y características que son fundamentales de un objeto o fenómeno a analizar.

Para la presente investigación se describió y analizó los fenómenos de control de inventarios y rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez BOHL SRL.

2.1.2 . Diseño

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el diseño es no experimental, porque se desarrollará sin la manipulación de ninguna variable en estudio. Es decir, los fenómenos descritos se analizan en su contexto natural.

Según Carrasco (2009), este tipo de investigación busca el análisis y relación de los fenómenos y hechos para luego determinar el nivel de influencia que existe entre las variables en determinado periodo, para el estudio realizado a situar son de corte transversal porque el estudio se analizará en un mismo tiempo.

Según Hernández (2010) es una investigación de enfoque cualitativo porque utiliza la información recolectada sin medición numérica, lo cual conlleva a descubrir las interrogantes para la presente investigación, así mismo el presente estudio utilizara la técnica de entrevista con el instrumento de cuestionario. Igualmente tuvo como base los estados financieros, siendo una investigación cuantitativa.

Finalmente, la investigación toma un enfoque mixto, dado que la variable 1 “Control de inventarios” se medirá a través de las encuestas y la variable 2 “Rentabilidad” (análisis documental) para recolectar la información.

M - O

Dónde:

M: Muestra

O: Información obtenida de las variables

2.2. Operacionalización de variable

2.2.1. Variables

Variable 1: Control de inventarios

Según Zapata (2014) este control permite obtener la disponibilidad de las mercaderías solicitadas por la clientela y la misma empresa, en la cual en este proceso a diversas áreas como: de compras, de distribución y de facturación, midiendo el nivel de planificar, el stock y rotación de inventarios.

Variable 2: Rentabilidad

La rentabilidad es la facultad que tiene un objeto para generar un adecuado capital de trabajo, esto hace referencia que se debe de obtener menos pérdidas y más ganancias las cuales provienen de una actividad o inversión económica, los indicadores rentables miden la relación que existe entre las utilidades o los beneficios y los recursos o beneficios que se utilizaron en un determinado periodo. (Mendoza & Apaza,2017)

2.2.2. Matriz de operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VI: Control de inventarios	Este control permite obtener la disponibilidad de las mercaderías solicitadas para la clientela y la misma empresa, en la cual en este proceso involucra a diversas áreas como: de compras, de distribución y de facturación, midiendo el nivel de la planificar, stock y rotación de inventarios. (Zapata, 2014)	Planificación	Esta variable se evaluara a través de las siguientes dimensiones de planificación de los inventarios, niveles de stock y rotación de inventarios el cual asegura un adecuado control de inventarios.	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de planificación de inventarios - Número de cotizaciones de compra. - Frecuencia de período de compra. 	Nominal y Ordinal
		Niveles de Stock		<ul style="list-style-type: none"> - Control de entradas y salidas. - Códigos de productos - Reportes de Inventarios 	Nominal y Ordinal
		Rotación de inventarios		<ul style="list-style-type: none"> - Frecuencia de período de reposición. - Costo de almacenaje. - Devoluciones 	Nominal y Ordinal

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
V2: Rentabilidad	La rentabilidad es la facultad que tiene un objeto para generar un adecuado capital de trabajo, esto hace referencia que se debe de obtener menos pérdidas y más ganancias las cuales provienen de una actividad o inversión económica, los indicadores rentables miden la relación que existe entre las utilidades o los beneficios y los recursos o beneficios que se utilizaron en un determinado periodo. (Mendoza & Apaza,2017)	Rendimiento del Patrimonio (ROE)	Esta variable se evaluará a través de los ratios financieros de Rentabilidad.	$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Patrimonio}}$	Porcentaje
		Rendimiento de activos(ROA)		$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Total Activo}}$	Porcentaje
		Rentabilidad Neta sobre las Ventas		$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Ventas}}$	Porcentaje
		Margen de utilidad bruta		$\frac{\text{Utilidad Bruta} * 100}{\text{Ventas Netas}}$	Porcentaje
		Rentabilidad de capital		$\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Capital social}}$	Porcentaje

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población:

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), define el universo o la población como un conjunto de objetos o habitantes que se encuentran en un lugar con ciertas características. (pag.174).

La población es un grupo de individuos que tienen ciertas propiedades y características observables que se deben de estudiar en un momento determinado, esta población puede ser finita cuando se conoce la cantidad de objetos o individuos y población infinita cuando se desconoce el número.

La población está conformada por los trabajadores de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL de la sucursal de Piura, 2017-2018; que suman 61 colaboradores.

CUADRO N° 01: POBLACIÓN OBSERVABLE

ÁREA	CANTIDAD DE COLABORADORES
GERENCIA	1
GERENTE FINANCIERO	1
ADMINISTRADOR	1
CONTABILIDAD	6
FACTURACIÓN	4
VENTAS	13
ASISTENTES ADMINISTRATIVOS	11
ALMACÉN	24
TOTAL	61

Fuente: Elaborado por la autora

2.3.2. Muestra

Es una parte pequeña de una población lo cual facilitará tener mucho más rápido un listado que tengan las características que lo integren. Esta pequeña parte también se le conoce como muestreo. (Hernández, 2010).

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la muestra es una cantidad pequeña sustraída de la población, la cual nos servirá para recolectar los datos que se necesiten, de tal forma que estos deben de ser los más representativos de la población. (pág.173).

En mi opinión la muestra es una fracción significativa de la población, la cual se selecciona con el propósito de obtener información. Para la investigación se utilizará el muestreo probabilístico donde la muestra está conformada por 58 trabajadores, que se tomó de población total de la empresa en estudio, la cual se aplicará un censo para el estudio respectivo.

$$n = \frac{N(Z)^2(0.5)(0.5)}{(d)^2(N-1)+(Z)^2(0.5)(0.5)}$$

Dónde:

Muestra(n)

Nivel de confiabilidad 95%

Población(N) 61

Valor de distribución (Z) 1.96

Margen de error(d) 3%

$$n = \frac{61(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.03)^2(61 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$N = 58$$

CUADRO N° 02: MUESTRA OBSERVABLE

ÁREA	CANTIDAD DE COLABORADORES
CONTABILIDAD	6
FACTURACIÓN	4
VENTAS	13
ASISTENTES ADMINISTRATIVOS	11
ALMACÉN	24
TOTAL	58

Fuente: Elaborado por la autora

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

2.4.1. Técnicas e instrumentos

CUADRO N°03: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

VARIABLES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
<p>CONTROL DE INVENTARIOS</p>	<p>ENCUESTA: Para la presente investigación se utilizó la técnica de encuesta, la cual nos sirvió para recolectar los datos necesarios de forma cuantitativa, que sirve para obtener información de las variables del estudio, la cual serán aplicados a los colaboradores de diferentes áreas de la empresa.</p>	<p>CUESTIONARIO: Es el grupo de preguntas que se formulan por escrito para ser aplicadas a un conjunto de personas, y así puedan dar su opinión sobre el tema. (Abanto, 2014). Es un instrumento que sirve para recoger la información, lo cual nos servirá para poder registrar o medir los sucesos o diferentes contextos; la estructura de este instrumento se basa en la relación de preguntas con respecto a los temas de las variables de: Control de los inventarios y Rentabilidad, que servirán para responder a los objetivos trazados en el estudio.</p>
<p>RENTABILIDAD</p>	<p>ANÁLISIS DOCUMENTARIO: Es una técnica utilizada para la obtención o recojo de información, a través de los reportes que contienen información importante de la gestión de los almacenes, informes de inventario y estados financieros. También consiste en el examen detallado de los informes, los cuales se dan de forma cuantitativo. (Abanto, 2014).</p>	<p>GUÍA DE ANÁLISIS DE DOCUMENTOS: Contiene un listado de documentos y la información que se requiere para recoger los datos a partir del control de inventarios y gestión financiera para medir la rentabilidad del año 2017 y 2018. Es un instrumento el cual nos permite valorar la información de algunos documentos ya sea técnicamente o pedagógicos, que estén relacionados con el objetivo de la investigación. (Abanto, 2014)</p>

Fuente: Elaborada por la autora

2.4.2. Validez

Se determinó la validez de los instrumentos, mediante una revisión minuciosa y analítica de expertos, si:

- Los instrumentos deben de presentar congruencia, de tal forma que debe de existir una relación lógica con los ítems que se presentan, también deben de tener relación con las dimensiones y las variables que se estudiaran.

- Los instrumentos deben de reflejar consistencia, de tal manera que cada ítem esté relacionado totalmente con cada uno de los indicadores.

La validación de los instrumentos se realizó a través de la firma de los 3 jueces expertos en la materia o tema a desarrollar.

Los jueces expertos fueron:

Dr. Gerardo Gómez Jacinto

Dr. Román Vílchez Inga

Dr. George Luis Calle Calle

2.4.3. Confiabilidad

Para la presente investigación, se debe de medir que tan fiable es el instrumento de cuestionario, es por eso que se aplicara el coeficiente estadístico ALFA DE CRONBACH >0.80 , el cuestionario se aplicó a la parte representativa de la población.

A través del programa SPSS STATISTICS se validó el cuestionario, donde se ha podido verificar que la fiabilidad está dentro del rango aceptable de un ALFA DE CRONBACH de 0.873 que se aplicó a la prueba piloto. Sin embargo, el análisis documentario por ser otro tipo de instrumento, solo se efectuó la validación de este y se obvio el ALFA DE CRONBACH.

2.5. Procedimiento

Para nuestra validez y confiabilidad se aplicó una prueba piloto a 14 personas con 50 interrogantes, cuyos resultados fue de 0.873; el cual fue aplicado al instrumento empleado.

Estadísticas de fiabilidad

ALFA DE CRONBACH	N de elementos
0,873	14

Fuente: Análisis de Datos de Sistema IBM SPSS Statistics. Versión 22

2.6. Método de análisis de datos

Para el presente trabajo el instrumento de guía de análisis documentarios se representará a través de gráficos, de la misma forma el instrumento de cuestionarios será procesado mediante el paquete estadístico SPSS versión 22.0, con el que se calcula el ALFA DE CRONBACH, Para presentar los resultados mediante:

- ✓ Tablas de frecuencia
- ✓ Gráficos de tendencia
- ✓ Estadísticos:
 - Distribución de frecuencias
 - Media aritmética
- ✓ Cuadros de frecuencia
- ✓ Gráficos de frecuencia
- ✓ Media
- ✓ Mediana
- ✓ Moda
- ✓ Porcentajes

2.7 Aspectos éticos

Para el desarrollo de la investigación se tomó en cuenta ciertos principios éticos, los cuales se cumplieron como son la autoría original de los autores citados, así mismo se tomó en cuenta las normas APA.

Así mismo los resultados obtenidos fueron interpretados correctamente con la honestidad y autenticidad.

Durante el desarrollo del estudio se respetó la identidad de cada uno de los encuestados que participaron en la investigación; y no se dio otro uso con la información obtenida.

III. RESULTADOS

Se hizo el análisis en base a los datos que se han obtenido de la utilización del cuestionario sobre los Factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL, a continuación, se presenta la tabulación de la encuesta realizada:

3.1.Resultado en base al objetivo específico.

3.1.1. Objetivo específico 1

Determinar de qué manera la planificación de los inventarios se desarrolla en la rentabilidad “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”. Piura, 2017-2018.

Tabla 1: Se planifica los requerimientos para la compra o adquisición de mercaderías

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
SIEMPRE	29	50,0%	50,0	50,0
CASI SIEMPRE	17	29,3%	29,3	79,3
Válido A VECES	12	20,7%	20,7	100,0
CASI NUNCA	0	0,0%	0,0	
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 1, el 50% de los encuestados afirman que la empresa siempre planifica los requerimientos para las compras. Así mismo el 29.3% de los encuestados dice que casi siempre se han planificado los requerimientos de las compras, sin embargo, el 20.7% respondió que a veces se planifican los requerimientos de compras.

Tabla 2: Se planifican las ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	22	37,9%	37,9	37,9
CASI SIEMPRE	29	50,0%	50,0	87,9
A VECES	6	10,3%	10,3	98,3
CASI NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 2, el 50% de los encuestados manifiestan que la empresa casi siempre planifica las ventas, sin embargo, el 37.9% afirma que siempre se planifican las ventas, también se visualiza que el 10.3% aduce que solo a veces se planifican las ventas y solo el 1.7% considera que casi nunca se planifican las ventas.

Tabla 3: Se planifican los fondos para la adquisición de mercaderías

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	22	37,9%	37,9	37,9
CASI SIEMPRE	22	37,9%	37,9	75,9
A VECES	11	19,0%	19,0	94,8
CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

En los resultados obtenido de la tabla 3, se visualiza que el 37.9% de los encuestados respondieron que siempre y casi siempre se planifican los fondos monetarios para adquirir mercaderías, también se visualiza que el 19% afirma que a veces se planifican los fondos monetarios, el 3.4% dice que casi nunca y solo el 1% dice que nunca se planifican los fondos monetarios para la adquisición de mercaderías.

Tabla 4: Se consideran los productos que dejan mayor margen

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	16	27,6%	27,6	27,6
CASI SIEMPRE	16	27,6%	27,6	55,2
A VECES	19	32,8%	32,8	87,9
CASI NUNCA	6	10,3%	10,3	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

El 32.8% de los encuestados afirman que a veces se compran productos que dejen mayor margen para la empresa, sin embargo, el 27.6% calificaron que siempre y casi siempre se consideran los productos que dejan mayor margen, solo el 10.3% y 1.7% aducen que casi nunca y nunca se toman en cuenta los productos que dejen mayor margen.

Tabla 5: Se cotizan las compras

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	21	36,2%	36,2	36,2
CASI SIEMPRE	22	37,9%	37,9	74,1
A VECES	10	17,2%	17,2	91,4
CASI NUNCA	5	8,6%	8,6	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

Los resultados obtenidos que visualizamos indican que el 37.9% y 36.2% de los colaboradores encuestados afirman que casi siempre y siempre se cotizan todas las compras de la empresa, el 17.2% cree que a veces se hace y solo el 8.6% considera que casi nunca se cotizan las compras.

Tabla 6 : Tiene contratos o convenios con los proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	23	39,7%	39,7	39,7
CASI SIEMPRE	22	37,9%	37,9	77,6
A VECES	11	19,0%	19,0	96,6
CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 6, de los 58 encuestados, 23 creen que siempre la empresa tiene contratos con los proveedores para la adquisición de la mercadería, mientras que 22 colaboradores piensan que casi siempre se tienen contratos, sin embargo 11 creen que a veces y solo 2 colaboradores piensan que la empresa casi nunca tiene contratos con los proveedores para la adquisición de mercaderías.

Tabla 7: Se cotizan los servicios de transporte

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	27	46,6%	46,6	46,6
CASI SIEMPRE	18	31,0%	31,0	77,6
A VECES	10	17,2%	17,2	94,8
CASI NUNCA	3	5,2%	5,2	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 7 podemos visualizar que el 46.6% de los colaboradores creen que siempre se cotizan los servicios de transporte para la distribución de la mercadería, el 31.0% cree que casi siempre, el 17.2% piensa que a veces y solo el 5.2% cree que casi nunca se cotizan los servicios de transporte.

Tabla 8 : Registro de cotizaciones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	19	32,8%	32,8	32,8
CASI SIEMPRE	12	20,7%	20,7	53,4
A VECES	12	20,7%	20,7	74,1
CASI NUNCA	11	19,0%	19,0	93,1
NUNCA	4	6,9%	6,9	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los resultados podemos afirmar que el 32.8% de los encuestados cree que la empresa lleva un registro de las cotizaciones de la empresa, el 20.7% considera que casi siempre y a veces cree que se llevan estos registros, el 19% consideran que casi nunca y solo el 6.9% cree que nunca se registran las cotizaciones.

Tabla 9: Se cotizan las compras a más de 2 o 3 proveedores

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	15	25,9%	25,9	25,9
CASI SIEMPRE	11	19,0%	19,0	44,8
A VECES	12	20,7%	20,7	65,5
CASI NUNCA	10	17,2%	17,2	82,8
NUNCA	10	17,2%	17,2	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En este resultado podemos apreciar que el 25.9% de los colaboradores considera que siempre las compras de mercadería se cotizan de 2 a más proveedores, el 20.7% piensa que a veces, el 19% cree que casi siempre y solo el 17.2% considera que casi nunca y nunca se cotizan las compras a 2 o más proveedores.

Tabla 10: Frecuencia de compras en base a necesidades de reposición de stocks

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	18	31,0%	31,0	31,0
CASI SIEMPRE	20	34,5%	34,5	65,5
A VECES	16	27,6%	27,6	93,1
CASI NUNCA	3	5,2%	5,2	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 10 podemos apreciar que el 34.5% de los encuestados manifiestan que casi siempre las frecuencias de periodo de las compras obedecen a las necesidades de reposición de stock, el 31% cree que siempre, el 27.6% cree que a veces y solo el 5.2% y 1.7% consideran que casi nunca y nunca la reposición de stock obedecen a las necesidades.

Tabla 11: Las mercaderías están sujetas a ofertas de menor precio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	9	15,5%	15,5	15,5
CASI SIEMPRE	18	31,0%	31,0	46,6
A VECES	23	39,7%	39,7	86,2
CASI NUNCA	7	12,1%	12,1	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 11 se puede visualizar que de los 58 encuestados, solo 23 piensan que a veces las compras están sujetas a ofertas de menor precio del proveedor, 18 cree que casi siempre se hace, 9 considera que siempre se dan ofertas de menor precio, solo 7

colaboradores creen que casi nunca las compras están sujetas a ofertas y 1 colaborador cree que nunca se da.

Tabla 12: Indicador financiero que mida el tiempo que pasa un producto en almacén

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	11	19,0%	19,0	19,0
CASI SIEMPRE	10	17,2%	17,2	36,2
A VECES	17	29,3%	29,3	65,5
CASI NUNCA	10	17,2%	17,2	82,8
NUNCA	10	17,2%	17,2	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 29.3% de los encuestados afirma que en la empresa a veces se usa un indicador financiero para que mida el periodo de tiempo que pasa un producto en almacén, el 19% cree que siempre se usa y solo el 17.2 considera que casi siempre, casi nunca y nunca se usa un indicador financiero.

Tabla 13: Política de rotación de inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	15	25,9%	25,9	25,9
CASI SIEMPRE	15	25,9%	25,9	51,7
A VECES	8	13,8%	13,8	65,5
CASI NUNCA	13	22,4%	22,4	87,9
NUNCA	7	12,1%	12,1	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Interpretación

Podemos observar en la tabla 3, que el 25.9% cree que siempre y casi siempre la empresa utiliza políticas para la rotación de inventarios, el 22.4% piensa que casi nunca se utilizan políticas, el 13.8% cree que a veces y solo el 12.1% indican que nunca se tiene políticas para la rotación de inventarios.

Tabla 14: Se lleva un control físico de las fechas de vencimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	7	12,1%	12,1	12,1
CASI SIEMPRE	11	19,0%	19,0	31,2
A VECES	11	19,0%	19,0	50,2
CASI NUNCA	11	19,0%	19,0	69,0
NUNCA	18	31,0%	31,0	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 14 visualizamos que el 31% afirma que no se lleva un control físico de las fechas de vencimiento de los productos, el 19% indican que casi siempre, a veces y casi nunca se lleva este control y solo el 12.1% cree que siempre se tiene un control de las fechas de vencimiento de las mercancías.

3.1.2. Objetivo específico 2

Analizar de qué manera la rotación de los inventarios determina la rentabilidad de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”. Piura, 2017-2018.

Tabla 15: Frecuencia de reposición con relación a las ventas realizadas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	17	29,3%	29,3	29,3
CASI SIEMPRE	24	41,4%	41,4	70,7
A VECES	13	22,4%	22,4	93,1
CASI NUNCA	4	6,9%	6,9	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Podemos observar que el 41.4% de los encuestados cree que casi siempre el periodo de reposición tiene relación con las ventas, mientras que el 29.3% considera que siempre, el 22.4% afirma que a veces y solo el 6.9% considera que casi nunca la frecuencia de periodo de reposición se relaciona con las ventas que se realizan.

Tabla 16: Frecuencia de periodos de reposición relacionados con la estacionalidad de los productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	9	15,5%	15,5	15,5
CASI SIEMPRE	20	34,5%	34,5	50,0
A VECES	19	32,8%	32,8	82,8
CASI NUNCA	9	15,5%	15,5	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 16 se aprecia que el 34.5% de los encuestados considera que casi siempre la frecuencia de periodo está relacionada con la estacionalidad de los productos, el 32,8% cree que a veces, el 15.5% afirma que siempre y casi nunca se compran de acuerdo a la estacionalidad y solo el 1.7% opina que nunca.

Tabla 17: Baja rotación de los inventarios compromete la rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	19	32,8%	32,8	32,8
CASI SIEMPRE	25	43,1%	43,1	75,9
A VECES	8	13,8%	13,8	89,7
CASI NUNCA	4	6,9%	6,9	96,6
NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Se visualiza en la tabla 17, que el 43.1% considera que casi siempre la baja rotación de los inventarios compromete la rentabilidad de la empresa, el 32.8% cree que siempre, el 13.8% opina que a veces, sin embargo, el 6.9% asegura que casi nunca y solo el 3.4% cree que nunca la rentabilidad se ve afectada por la baja rotación de los inventarios.

Tabla 18: Los productos rotan antes de la fecha de vencimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	15	25,9%	25,9	25,9
CASI SIEMPRE	29	50,0%	50,0	75,9
A VECES	11	19,0%	19,0	94,8
CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 50.0% de los encuestados confirma que casi siempre los productos rotan antes de la fecha de vencimiento, el 25.9% sostiene que siempre, el 19.0% cree que a veces, el 3.4% expresa que casi nunca y solo el 1.7% manifiesta que los productos nunca rotan antes de la fecha de vencimiento.

Tabla 19: Registro Top 10 de productos de mayor rotación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	14	24,1%	24,1	24,1
CASI SIEMPRE	14	24,1%	24,1	48,3
A VECES	13	22,4%	22,4	70,7
CASI NUNCA	12	20,7%	20,7	91,4
NUNCA	5	8,6%	8,6	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 24.1% asegura que siempre y casi siempre se tienen un registro de los 10 productos Top de la empresa con mayor rotación, el 22.4% manifiesta que a veces, 20.7% opina que casi nunca y solo el 8.6% sostiene que nunca se lleva un registro Top 10 de productos con mayor rotación.

Tabla 20: Registro Top 10 de productos de menor rotación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	9	15,5%	15,5	15,5
CASI SIEMPRE	14	24,1%	24,1	39,7
A VECES	16	27,6%	27,6	67,2
CASI NUNCA	12	20,7%	20,7	87,9
NUNCA	7	12,1%	12,1	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 27.6% de los encuestados asegura que a veces se registran los Top 10 de productos con menor rotación, el 24.1% considera que casi siempre, el 20.7% casi nunca, el 15.5% sostiene que siempre se registran y solo el 12.1% manifiesta que nunca se lleva un registro de los productos con menor rotación.

Tabla 21: Se conoce el valor real de los costos de almacenaje en la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	11	19,0%	19,0	19,0
CASI SIEMPRE	16	27,6%	27,6	46,6
A VECES	17	29,3%	29,3	75,9
CASI NUNCA	10	17,2%	17,2	93,1
NUNCA	4	6,9%	6,9	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta sobre los factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.
Elaboración propia

Interpretación

De los encuestados el 29.3% sostiene que a veces la empresa conoce el valor real de los costos de almacenaje, el 27.6 afirma que casi siempre, el 19.0% considera que siempre, el 17.2% sostiene que casi nunca y solo el 6.9% expresa que nunca se conoce el valor real de los costos de almacenaje en la empresa.

Tabla 22: Los productos cuando llegan a la empresa son almacenados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	32	55,2%	55,2	55,2
CASI SIEMPRE	22	37,9%	37,9	93,1
A VECES	4	6,9%	6,9	100,0
CASI NUNCA	0	0,0%	0,0	
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Podemos visualizar que de los 58 encuestados, 32 de ellos aseguran que los productos son almacenados en la empresa, 22 afirman que casi siempre y solo 4 colaboradores manifiestan que a veces sucede esto.

Tabla 23: Se cuenta con información del costo de almacenaje

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	13	22,4%	22,4	22,4
CASI SIEMPRE	15	25,9%	25,9	48,3
A VECES	18	31,0%	31,0	79,3
CASI NUNCA	10	17,2%	17,2	96,6
NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los 58 encuestados, el 31.0% manifiesta que a veces se cuenta con la información de los costos de almacenaje, el 25.9% sostiene que casi siempre, el 22.4% cree que siempre, el 17.2% afirma que casi nunca y solo el 3.4% expresa que nunca se cuenta con la información de los costos de almacenaje.

Tabla 24: Los costos de almacenaje afecta los márgenes de comercialización

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	10	17,2%	17,2	17,2
CASI SIEMPRE	28	48,3%	48,3	65,5
A VECES	14	24,1%	24,1	89,7
CASI NUNCA	3	5,2%	5,2	94,8
NUNCA	3	5,2%	5,2	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 48.3% de los encuestados respondió que casi siempre los costos de almacenaje afectan los márgenes de comercialización de la empresa, el 24.1% asegura que a veces, el 17.2% afirma que siempre afectan los márgenes y solo el 5.2% opina que casi nunca y nunca se ven afectado los márgenes de la empresa.

Tabla 25: Se realiza remates de productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	0	0,0%	0,0	0,0
CASI SIEMPRE	3	5,2%	5,2	5,2
A VECES	3	5,2%	5,2	10,3
CASI NUNCA	24	41,4%	41,4	51,7
NUNCA	28	48,3%	48,3	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 48.3% de los encuestados señala que nunca se realizan remates de mercadería en la empresa, el 41.4% asegura que casi nunca se realizan estos remates, y solo el 5.2% señala que siempre y casi siempre.

Tabla 26: La empresa se ve afectada cuando se stockea de mercadería

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	13	22,4%	22,4	22,4
CASI SIEMPRE	24	41,4%	41,4	63,8
A VECES	12	20,7%	20,7	84,5
CASI NUNCA	6	10,3%	10,3	94,8
NUNCA	3	5,2%	5,2	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación:

En la tabla 26, se visualiza que la empresa casi siempre se ve afectada cuando se tiene demasiado stock de mercaderías lo cual corresponde a un 41.4%, el 22.4% asegura que siempre, el 20.7% señala que a veces, el 10.3% considera que casi nunca y solo el 5.2% afirman que la empresa nunca se ve afectada.

Tabla 27: Las devoluciones de mercaderías comprometen la rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	15	25,9%	25,9	25,9
CASI SIEMPRE	20	34,5%	34,5	60,3
A VECES	14	24,1%	24,1	84,5
CASI NUNCA	8	13,8%	13,8	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los 58 encuestados, el 34.5% que corresponde a 20 colaboradores sostiene que casi siempre las devoluciones de mercadería comprometen la rentabilidad, el 25.9% opina que siempre, el 24.1% asegura que a veces, el 13.8% manifiesta que casi nunca y solo el 1.7% que corresponde a un encuestado dice que las devoluciones nunca comprometen la rentabilidad de la empresa.

Tabla 28: La baja rotación de mercadería afecta a la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	16	27,6%	27,6	27,6
CASI SIEMPRE	21	36,2%	36,2	63,8
A VECES	17	29,3%	29,3	93,1
CASI NUNCA	4	6,9%	6,9	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 36.2% de los encuestados señala que casi siempre la empresa se ve afectada por la baja rotación de mercaderías, el 29.3% que corresponde a 17 colaboradores señala que a veces, el 27.6% expresa siempre, y solo 4 encuestados que es el 6.9% manifiesta que casi nunca la baja rotación de mercadería afecta a la empresa.

Tabla 29: Existen documentos que sustenten las devoluciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	21	36,2%	36,2	36,2
	CASI SIEMPRE	26	44,8%	44,8	81,0
	A VECES	8	13,8%	13,8	94,8
	CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	98,3
	NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total		58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Se puede observar que de los 58 encuestados, 26 opinan que casi siempre se generan documentos para la devolución de mercaderías, 21 afirman que siempre, 8 que a veces, 2 casi nunca y solo un encuestado expresa que nunca se elaboran existen documentos de las devoluciones de mercaderías.

Tabla 30: Los proveedores asumen las devoluciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	6	10,3%	10,3	10,3
	CASI SIEMPRE	18	31,0%	31,0	41,4
	A VECES	21	36,2%	36,2	77,6
	CASI NUNCA	11	19,0%	19,0	96,6
	NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
Total		58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 30, el 36.2% de los encuestados expresa que a veces los proveedores asumen las devoluciones, el 31.0% opina que casi siempre, el 19.0% manifiesta que casi nunca, el 10.3% que corresponde a 6 encuestados sostienen que siempre y solo 2 encuestados que corresponde al 3.4% manifiesta que nunca.

Tabla 31: Existen registro de las devoluciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	19	32,8%	32,8	32,8
	CASI SIEMPRE	22	37,9%	37,9	70,7
	A VECES	11	19,0%	19,0	89,7
	CASI NUNCA	5	8,6%	8,6	98,3
	NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total		58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Podemos visualizar que de los 58 encuestados, 19 respondieron que siempre que siempre se lleva un registro de las devoluciones, 22 opinaron que casi siempre, 11 que a veces y solo 5 y 1 colaborador respondieron que casi nunca y nunca se registran.

3.1.3. Objetivo específico 3

Evaluar de que forma el nivel de stock de los inventarios coadyuva a la eficiencia de la rentabilidad de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”. Piura,2017-2018.

Tabla 32: Existen sistemas para el control de la mercadería

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	31	53,4%	53,4	53,4
	CASI SIEMPRE	22	37,9%	37,9	91,4
	A VECES	3	5,2%	5,2	96,6
	CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
	NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total		58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 32, observamos que el 53.4% de los encuestados, respondió que siempre utilizan un sistema para poder controlar las entradas y salidas de mercaderías, el 37.9% opinaron que casi siempre, y solo el 5.2% y 3.4% sostuvieron que a veces y casi nunca se utiliza el sistema.

Tabla 33: Los registros de almacén se relacionan con los demás sistemas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	26	44,8%	44,8	44,8
CASI SIEMPRE	20	34,5%	34,5	79,3
A VECES	11	19,0%	19,0	98,3
CASI NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla podemos comentar que, de los 58 colaboradores, el 44.8% afirman que los registros de entradas y salidas de mercaderías están relacionados con otros sistemas que tiene la empresa, el 34.5% afirmaron que casi siempre, el 19% manifiesta que a veces y solo el 1.7% expresa que casi nunca estos sistemas se relacionan.

Tabla 34: Codificación de productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	22	37,9%	37,9	37,9
CASI SIEMPRE	23	39,7%	39,7	77,6
A VECES	10	17,2%	17,2	94,8
CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	98,3
NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

El 39.7% de los encuestados afirman que si se codifican las mercancías que ingresan al almacén, el 37.9% manifiesta que casi siempre, el 17.2% señala que a veces, así mismo solo el 3.4% y 1.7% afirman que casi nunca y nunca se codifican.

Tabla 35: Utiliza el método PEPS(Primeras entradas, primeras salidas)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	18	31,0%	31,0	31,0
CASI SIEMPRE	25	43,1%	43,1	74,1
A VECES	9	15,5%	15,5	89,7
CASI NUNCA	4	6,9%	6,9	96,6
NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 35 podemos visualizar que de los 58 encuestados, el 43.1% respondió que casi siempre se usa el método PEPS, el 31% señaló que siempre, el 15.5% expreso que a veces, y el 6.9% y 3.4% respectivamente afirmaron que casi nunca y nunca se utiliza este método.

Tabla 36: Utiliza el método Promedio Ponderado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	10	17,2%	17,2	17,2
CASI SIEMPRE	18	31,0%	31,0	48,3
A VECES	6	10,3%	10,3	58,6
CASI NUNCA	15	25,9%	25,9	84,5
NUNCA	9	15,5%	15,5	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 31% de los encuestados afirman que casi siempre se utiliza el método Promedio Ponderado, el 25.9% afirma que casi nunca, el 17.2% expresa que siempre, el 15.5% sostienen que nunca y solo el 10.3% manifiesta que avece se utiliza este método.

Tabla 37: Manual de cuidado de mercadería

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	14	24,1%	24,1	24,1
CASI SIEMPRE	14	24,1%	24,1	48,3
A VECES	7	12,1%	12,1	60,3
CASI NUNCA	11	19,0%	19,0	79,3
NUNCA	12	20,7%	20,7	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Se observa que el 24.1% de los encuestados respondió que la empresa cuenta con un manual de procesos para el cuidado de la mercadería, igualmente respondieron que casi siempre, el 20.7% opino que nunca, el 19% que casi nunca y solo el 12.1% respondió que a veces.

Tabla 38: La codificación favorece su rápida ubicación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	24	41,4%	41,4	41,4
CASI SIEMPRE	17	29,3%	29,3	70,7
A VECES	4	6,9%	6,9	77,6
CASI NUNCA	9	15,5%	15,5	93,1
NUNCA	4	6,9%	6,9	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Se observó que de los 58 encuestados, el 41.4% afirmaron que la codificación de los productos favorece para su ubicación, el 29.3% sostiene que casi siempre, el 15.5% manifiesta casi nunca, y el 6.9% expresa que a veces y nunca la codificación favorece su rápida ubicación.

Tabla 39: La codificación favorece su rápido despacho

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	25	43,1%	43,1	43,1
CASI SIEMPRE	17	29,3%	29,3	72,4
A VECES	3	5,2%	5,2	77,6
CASI NUNCA	8	13,8%	13,8	91,4
NUNCA	5	8,6%	8,6	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 39, observamos que el 43.1% afirmo que la codificación siempre favorece a los colaboradores para que puedan despachar las mercancías en un tiempo oportuno, el 29.3% señalo casi siempre, el 13.8% casi nunca, el 8.6% nunca y solo el 5.2% manifestó a veces.

Tabla 40: Registro de alta y baja de producto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	7	12,1%	12,1	12,1
CASI SIEMPRE	18	31,0%	31,0	43,1
A VECES	18	31,0%	31,0	74,1
CASI NUNCA	9	15,5%	15,5	89,7
NUNCA	6	10,3%	10,3	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los 58 encuestados, se observa que el 31% afirmaron que casi siempre y a veces se lleva un registro de las altas y bajas de códigos, el 15.5% respondió casi nunca, el 12.1% siempre y solo el 10.3% afirmo que nunca se lleva un registro.

Tabla 41: Usa sistema para clasificar los productos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	12	20,7%	20,7	20,7
CASI SIEMPRE	13	22,4%	22,4	43,1
A VECES	14	24,1%	24,1	67,2
CASI NUNCA	13	22,4%	22,4	89,7
NUNCA	6	10,3%	10,3	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Se visualiza que el 24.1% respondió que a veces si usan un sistema o mecanismo tecnológico para clasificar por categorías los productos, el 22.4% sostiene casi siempre y casi nunca, el 20.7% afirma siempre y solo el 10.3% opino que nunca se lleva ningún tipo de sistema.

Tabla 42: Información del estado de mercaderías

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	16	27,6%	27,6	27,6
CASI SIEMPRE	16	27,6%	27,6	55,2
A VECES	11	19,0%	19,0	74,1
CASI NUNCA	10	17,2%	17,2	91,4
NUNCA	5	8,6%	8,6	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 27.6% señala que siempre y casi siempre en el sistema se describe el estado de la mercadería, el 19% opina a veces, el 17.2% casi nunca y el 8.6% manifiesta que nunca se conoce el estado de las mercaderías.

Tabla 43: Sistema para generar información de los inventarios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	18	31,0%	31,0	31,0
CASI SIEMPRE	23	39,7%	39,7	70,7
A VECES	12	20,7%	20,7	91,4
CASI NUNCA	5	8,6%	8,6	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los 58 encuestados, el 39.7% afirmó que la empresa si tiene un sistema donde se genera la información detallada de los inventarios, el 31% sostiene siempre, el 20.7% manifiesta a veces y solo el 8.6% comentó casi nunca.

Tabla 44: Reporte a Gerencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	24	41,4%	41,4	41,4
CASI SIEMPRE	31	53,4%	53,4	94,8
A VECES	3	5,2%	5,2	100,0
CASI NUNCA	0	0,0%	0,0	
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los 58 encuestados, el 53,4 afirmó que casi siempre se provee los reportes de información a la gerencia, el 41,4% señala siempre y solo el 5.2% manifiesta a veces.

Tabla 45: Reporte de mermas y desmedros

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	9	15,5%	15,5	15,5
CASI SIEMPRE	12	20,7%	20,7	36,2
A VECES	20	34,5%	34,5	70,7
CASI NUNCA	14	24,1%	24,1	94,8
NUNCA	3	5,2%	5,2	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla se visualiza que el 34.5% de los encuestados afirmaron que a veces existe un reporte de mermas y desmedros, el 20.7% opino que casi siempre la empresa cuenta con este reporte, el 24.1% manifestó casi nunca, el 15,5% sostuvo siempre y solo el 5.2% respondió que nunca se cuenta con reporte de mermas y desmedros.

Tabla 46: Supervisión de mercadería a despachar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	22	37,9%	37,9	37,9
CASI SIEMPRE	20	34,5%	34,5	72,4
A VECES	14	24,1%	24,1	96,6
CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

Se visualiza en la tabla 46, el 37.9% de los encuestados respondieron que siempre se realiza un proceso de supervisión de la mercadería que se ira a despachar, el 34.5% respondió casi siempre, el 24.1% a veces, y solo el 3.4% manifestó casi nunca.

Tabla 47: Información actualizada de inventarios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	17	29,3%	29,3	29,3
	CASI SIEMPRE	27	46,6%	46,6	75,9
	A VECES	12	20,7%	20,7	96,6
	CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
	NUNCA	0	0,0%	0,0	
	Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

De los 58 encuestados, el 46.6% comentaron que casi siempre la información de los inventarios está actualizada, el 29.3% opinaron siempre, el 20.7% manifestó a veces y solo el 3.4% sostiene que casi nunca la información está actualizada.

Tabla 48: Registro de faltantes y sobrantes de mercaderías

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SIEMPRE	11	19,0%	19,0	19,0
	CASI SIEMPRE	29	50,0%	50,0	69,0
	A VECES	15	25,9%	25,9	94,8
	CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	98,3
	NUNCA	1	1,7%	1,7	100,0
	Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa “Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL”.

Elaboración propia

Interpretación

El 50.0% de los encuestados afirmo que siempre se lleva un acta donde se registran los faltantes o sobrantes de mercaderías, el 25.9% manifestó que a veces se realiza el registro, el 19% sostiene que siempre, el 3.4% expresa casi nunca y el 1.7% asegura que nunca se registran en un acta.

Tabla 49: Las mercaderías recibidas se verifican con los reportes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	23	39,7%	39,7	39,7
CASI SIEMPRE	29	50,0%	50,0	89,7
A VECES	4	6,9%	6,9	96,6
CASI NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
NUNCA	0	0,0%	0,0	
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

El 50% de los encuestados afirmaron que casi siempre se concilia la mercadería recibida con los informes físicos, el 39.7% sostiene siempre, y solo el 6.9% y 3.4% manifestaron que a veces y casi nunca se verifican con los reportes físicos.

Tabla 50: Uso de registro contable

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido SIEMPRE	16	27,6%	27,6	27,6
CASI SIEMPRE	30	51,7%	51,7	79,3
A VECES	7	12,1%	12,1	91,4
CASI NUNCA	3	5,2%	5,2	96,6
NUNCA	2	3,4%	3,4	100,0
Total	58	100,0%	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a la muestra de la empresa "Distribuidora Comercial Alvarez Bohl SRL".

Elaboración propia

Interpretación

En la tabla 50, se observa que de los 58 encuestados, el 51.7% afirmaron que casi siempre se usan los registros contables estandarizados por la Sunat, el 27.6% confirma siempre, el 12.1% manifiesta a veces, el 5.2% y 3.4% opinaron que casi nunca y nunca se llevan registros.

3.2.Resultado de Análisis Documentario

Se usó la ficha de análisis documentario para recoger la información de los estados financieros de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL, durante la investigación se aplicaron ratios que serán utilizados para analizar la rentabilidad de la empresa, los cuales a continuación se detallan:

Tabla 51: Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)

Periodo	Utilidad Neta	Patrimonio	Resultado
2017	471,946.13	17,020,555.00	2.77%
2018	556,581.13	16,848,152.99	3.30%

Fuente: Análisis documentario de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

Elaboración propia

Interpretación

Significa que la empresa por cada unidad monetaria que el dueño tiene en el 2017 generó un rendimiento del 2.77% sobre el patrimonio, quiere decir que mide la capacidad de la empresa para generar utilidad a favor del propietario, sin embargo, en el 2018 fue de 3.3%.

Tabla 52: Rendimiento del Activo Total (ROA)

Periodo	Utilidad Neta	Total Activo	Resultado
2017	471,946.13	53,308,259.00	0.89%
2018	556,581.13	76,811,925.28	0.72%

Fuente: Análisis documentario de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

Elaboración propia

Interpretación

Este ratio nos indica que en el 2017 por cada sol que la empresa invierte en sus activos, esta produjo un rendimiento de 0.89% sobre la inversión, sin embargo, en el 2018 el rendimiento fue de 0.72%.

Tabla 53: Margen de Utilidad Neta

Periodo	Utilidad Neta	Ventas Netas	Resultado
2017	471,946.13	109,703,716.10	0.43%
2018	556,581.13	170,719,713.69	0.33%

Fuente: Análisis documentario de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

Elaboración propia

Interpretación

Esta ratio mide la utilidad neta sobre las ventas netas, lo cual significa que la empresa para el año 2017 generó 0.43% de utilidad neta y para el 2018 fue de 0.33%, en la cual se puede evidencia que existe una disminución de 0.10% en la utilidad neta debido a que los gastos operativos aumentaron en el año 2018.

Tabla 54: Margen de Utilidad Bruta

Periodo	Utilidad Bruta	Ventas Netas	Resultado
2017	10,636,197.73	109,703,716.10	9.70%
2018	19,175,998.35	170,719,713.69	11.23%

Fuente: Análisis documentario de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

Elaboración propia

Interpretación

Los resultados de este ratio nos indican que el margen de ganancia que se obtuvo para el 2017, fue de 9.70%, a diferencia para el 2018 que fue de 11.23% lo cual significa que las ventas han incrementado.

Tabla 55: Rentabilidad de capital

Periodo	Utilidad Neta	Capital social	Resultado
2017	471,946.13	6,276,400.00	7.52%
2018	556,581.13	6,276,400.00	8.87%

Fuente: Análisis documentario de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

Elaboración propia

Interpretación

Este ratio mide la utilidad neta sobre el capital social, es decir que por cada sol que un socio aporto en el año 2017 obtuvo una rentabilidad de 7.52%, y para el año 2018 obtuvo 8,87% de rentabilidad.

IV. DISCUSIÓN

4.1. Validez Interna:

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), señalan que en la validez interna los resultados se deben de interpretar adecuadamente y deben de ser validados lo cual demuestra que existe un grado de confianza. (pág.135).

El estudio tuvo como finalidad comprender los factores del control de los inventarios que influyen al determinar su rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL, Piura año 2017- 2018, con el objetivo de conocer cómo se encuentra la situación real, mediante la información recogida por medio de las encuestas y análisis documental. El cuestionario aplicado, arrojó información relacionada a la situación actual de los factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa y la guía de análisis documental recogió información sobre la rentabilidad tiene la empresa.

Los instrumentos de recolección de datos serán sometidos a la prueba estadística de ALFA DE CRONBACH con una fiabilidad de 0.8 a +

Estadísticas de fiabilidad

ALFA DE CRONBACH	N de elementos
0,947	50

Fuente: Análisis de Datos, Sistema IBM SPSS Statistics. Versión 22.0

Así mismo para la investigación los instrumentos fueron validados por 03 expertos, los cuales se denotan a continuación:

- Mg. Luis Gerardo Gómez Jacinto
- Dr. Román Vílchez Inga
- Dr. George Calle Calle.

4.2. Validez Externa

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), señala que la validez externa es generalizar los resultados de situaciones de experimentos a no experimentales, o también a poblaciones, casos o personas. (pág.148)

El presente estudio de investigación puede ser aplicado a otras empresas que sean del mismo giro de negocio en el sector comercial, y se pueda utilizar en los próximos años, siempre y cuando se actualicen los datos, por ende, podemos afirmar que el estudio puede ser generalizado.

4.3. Discusión General

4.3.1. Discusión en base a conocer cuáles son los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

Se observa que los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa están relacionados con la planificación de las compras, rotación de inventarios y niveles de stocks, dichos factores se han gestionado de manera eficiente, determinando de forma positiva en la rentabilidad.

En términos de rentabilidad patrimonial, para los periodos 2017 y 2018, arrojan cifras positivas: 2.77% y 3.3% respectivamente, lo que significa que la empresa por cada unidad monetaria que obtuvo en el 2017 generó un rendimiento de 2.77% sobre el patrimonio. La rentabilidad del activo total también obtuvo cifras positivas de 0.89% y 0.72% respectivamente, lo que indica que por cada sol que la empresa invierte en el 2017 tuvo un rendimiento de 0.89% sobre la inversión; de igual forma la utilidad neta fue positiva en 0.43% y 0.33% en ambos periodos. Estos resultados demuestran que la planificación, rotación y niveles de stocks son determinantes en la rentabilidad de la empresa porque, al planificarse las compras, se podrá definir cuanto es la cantidad de mercaderías que se necesita en la empresa, así mismo al tener una buena planificación se podrá identificar cuáles son los proveedores potenciales para poder negociar los precios, de igual forma

podremos identificar cuáles son los productos que mayor rotación tienen y cuáles son los que generan mayor rentabilidad a la empresa, de la misma forma el nivel de stock permite manejar un volumen de inventario adecuado, que facilite la rotación de los mismos. La investigación de Mitacc (2017) demostró que el control de inventario es determinante para la rentabilidad de las empresas que se dedican al giro de la comercialización y distribución de abarrotes de ventas al por mayor, puesto que el principal giro de estas empresas es la venta exclusiva de productos ya elaborados, de tal forma que sin un producto no logra rotar en un tiempo determinado en el mercado y este quede inmovilizado en el almacén, esto generaría costo de almacenamiento y otros costos que puedan perjudicar a la empresa .

Así mismo, el nivel de stocks tiene una conexión positiva con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor. De acuerdo con Zapata (2014) el control de inventarios es el método mediante el cual se conoce y detalla, la cantidad de productos a los niveles que se desean tener, sin exceder en compras inapropiadas que resultan inversiones improductivas, generando adicionalmente costos de almacenamiento que merman los beneficios de la compañía, lo que incide negativamente en los rendimientos de una empresa y atenta contra la administración de inventarios.

4.3.2. Discusión en base a Determinar de qué manera la planificación de los inventarios se desarrolla en la rentabilidad de la empresa.

Los resultados demuestran que existe planificación para las adquisiciones de mercaderías, según los resultados a un nivel de 50% de los encuestados afirman que si se realiza dicha planificación, lo que significa que la empresa antes de adquirir mercadería evalúa sus fondos monetarios que los pueda respaldar frente a las compras de estas, así mismo considera en comprar los productos que mayor margen de rentabilidad dejen en la empresa.

Por otro lado, tenemos que existe un balance entre compras y ventas, esto obedece a la planificación. Con relación a los recursos financieros para las adquisiciones, esto según los datos encontrados siempre se planifica, lo cual conlleva a que los recursos financieros se sincronicen con las compras y ventas. Los resultados también demuestran que existe planificación con la logística; así tenemos que los contratos con los proveedores, el 39.7% afirman que se logra planificar, lo que evidencia que la empresa antes de adquirir las mercancías llega a un acuerdo con los proveedores.

Así mismo, tenemos que las cotizaciones del servicio de transporte en un 46.6% se confirman lo cual evidencia que siempre existe planificación en la logística. Definitivamente la planificación de compras, ventas y logística son factores que están involucrados con la rentabilidad.

La investigación de Collazos (2017) demostró en sus resultados demostraron que la planificación de los inventarios impacta de manera positiva frente a la rentabilidad de la empresa, lo cual indica que siempre planifica, compra, y cotiza los productos en grandes proporciones para así asegurar un adecuado precio con los proveedores. Mindiolaza & Campoverde (2012), afirman que para tener un mejor control de inventarios se deben considerar tres aspectos: Planificación, Nivel de stock y Rotación de inventarios. La planificación es parte fundamental en la empresa, ya que el inventario significa un monto fundamental de la inversión, es por ello que se debe planificar los procesos de las compras de existencias y no tener demasiado stock de estos. El nivel de stock es muy significativo para los entes económicos porque representa la cantidad de productos que debe tener para hacerle frente a la demanda, de igual forma la rotación de inventarios es uno de los factores que más se utiliza para el control de gestión en logística, y así demostrar la frecuencia en que rota un producto.

4.3.3. Discusión en base a Analizar de qué manera la rotación de los inventarios determina la rentabilidad de la empresa.

De los resultados encontrados respecto a la rotación de los inventarios demuestran que existe un adecuado nivel de la gestión. Los resultados de frecuencia de reposición de inventarios con relación a las ventas, mejoran la rentabilidad en un 41,4%, lo cual significa que la empresa repone su mercadería de acuerdo a la rotación del inventario, es decir que mientras más se venda, más rápido será la frecuencia de reposición de estas; la baja rotación de las mercancías siempre afecta la rentabilidad lo reafirma un 43.1%; lo que significa que al tener productos que tengan muy baja rotación, hacen que estos queden obsoletos para la venta, con lo cual se tendría una rentabilidad baja; la rotación de los productos antes de la fecha de caducidad mejoran la rentabilidad lo confirman un 50% , en todos estos aspectos los niveles de repuesta son aceptables, lo que demuestra que existe una adecuada gestión de los inventarios. Así mismo podemos resaltar que si la empresa compra más de lo que necesita esta se verá afectada por la poca rotación.

En base a los antecedentes de investigación se tiene el trabajo de Mitacc (2017) quien analizo el control de inventario y su relación con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de Abarrotes que se dedican a la venta al por mayor, demostró que el nivel de mercadería (rotación) impacta de manera positiva en la rentabilidad de las empresas dedicadas a la distribución de abarrote al por mayor y concluye que algunas empresas creen que al no mejorar su rotación de mercaderías se podrá lograr una mayor o mejora de la rentabilidad. Por lo tanto, a mayor cantidad vendida de mercaderías se podrá obtener más ingresos lo cual logrará mejorar un adecuado nivel de ventas y generar la rentabilidad deseada. Respecto a la rotación de inventarios, podemos comparar con lo dicho por López (2014) quien afirma que la gestión de los inventarios es administrar las mercaderías que se desea mantener dentro de la empresa, para que así estos elementos funcionen con mayor efectividad y sean de menos costo posible.

Por ello la rotación del inventario, es un resultado de gestión del almacén y tiene impacto con la rentabilidad empresarial, esta rotación de inventario, mide el nivel de días que demora en rotar o ser vendida la mercadería y es un dato importante de la gestión del inventario para la toma de decisiones de la gerencia.

4.3.4. Discusión en base a Evaluar de que forma el nivel de stock de los inventarios coadyuva a la eficiencia de la rentabilidad de la empresa.

De los resultados obtenidos, se demuestra que la información es importante para conocer el nivel de stock. Se observa de forma mayoritaria que el 53.4% demuestra que la empresa cuenta con sistemas que controlen el ingreso y salida de mercaderías, lo que significa que todos los productos que ingresen y salgan del almacén sean codificados para su rápida ubicación y sean despachados lo más rápido. Así mismo los resultados demuestran que los registros del almacén están relacionados con los demás sistemas de la empresa el 44.8% lo confirman, lo que indica que es más fácil para contabilidad y la gerencia tener los reportes de la información detallada de los inventarios. La empresa si cuenta con un método para medir el nivel del stock; el cual es el método PEPS, el 43.1% afirman que siempre se cuenta con este método para medir el stock, lo que demuestra que la empresa vende las primeras mercancías que ingresan al almacén.

También se puede observar que el 31% afirman que se lleva un registro de altas y bajas de los códigos de productos; lo cual esto favorece a la empresa para poder visualizar que productos ya no tenemos en almacén.

Así también, la empresa cuenta con sistemas para generar información de los inventarios, de los datos encontrados demuestran que la gestión de los inventarios es eficiente, sobre todo para medir los niveles de stock, en la medida que dichos niveles están relacionados con la rentabilidad. Del análisis documental, se evidencian resultados favorables, la medición de la utilidad neta sobre las ventas netas, lo cual significa que la empresa por cada sol vendido genera una utilidad de 0.67 centavos de sol para el 2017, y para el 2018 fue de 0.33 centavos.

La investigación de Salvador (2016), con relación a los niveles de stock, determino que el control interno en el almacén afecta la rentabilidad de manera positiva. Así mismo recomendó mejorar el área de almacén, lo cual lograra que la rentabilidad aumente más de lo deseado, lo que favorecería para la toma de decisiones. La teoría de los inventarios, Mindiolaza & Campoverde (2012) afirman la magnitud del stock, simboliza la cantidad de productos que posee el ente, para cubrir la demanda de su clientela y poderlo realizar de manera inmediata de acuerdo a la exigencia del mercado.

De lo dicho, podemos mencionar que el control de los niveles de stock de mercadería es parte de la mejora de la rentabilidad en la empresa, lo que implica una gestión debidamente planificada para mantener los niveles adecuados de stock.

V. CONCLUSIONES

1. Los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa están relacionados con la planificación de las compras, rotación de inventarios y niveles de stocks, dichos factores se han gestionado de manera eficiente, lo cual afecta de manera positiva en la rentabilidad de la empresa. La utilidad neta sobre las ventas fue positiva de 0.43 para el 2017 y de 0.33 centavos para 2018, lo cual significa que la empresa por cada sol vendido generó una utilidad. Entonces se puede afirmar que el control de inventarios en la empresa es determinante para mantener los niveles de rentabilidad adecuados, acordes con las expectativas de los inversionistas.
2. La planificación de inventarios determina la rentabilidad debido a que existe una buena gestión para las adquisiciones, venta de mercaderías y recursos financieros en los cuales se ejecutan planes trabajados y estructurados por la empresa; vale mencionar que, siempre existe un balance entre compras y ventas; así mismo, se realizan contratos con proveedores y los servicios de transporte, lo que indica que la planificación de los inventarios es fundamental para mejorar la rentabilidad de la empresa, además que, involucra importantes montos de inversión en inventarios lo cual se complementa con una buena rotación de los mismos. Siendo estos los factores importantes de determinación sobre la rentabilidad.
3. El análisis de la rotación de inventarios, determina la rentabilidad, ya que un adecuado nivel de rotación repercute de manera positiva en la rentabilidad de la empresa, este es un factor preponderante para no tener stock almacenado, y con ello evitar deterioros de los productos, lo cual repercute en el gasto total que afecta directamente a la rentabilidad. Así tenemos que, los productos rotan antes de la fecha de vencimiento disminuyendo los costos de almacenaje. A mayor cantidad de mercaderías vendidas se mejoran los ingresos y la rentabilidad de la empresa.

4. Las evaluaciones de los niveles de stock arrojan que el manejo adecuado de los mismos, contribuyen a la rentabilidad ya que reducen considerablemente gastos como almacenaje, así mismo, la empresa cuenta con sistemas de información de manejo y control de los inventarios en los almacenes que permiten una gestión eficiente. Se cuenta con la cantidad de productos suficientes para hacerle frente a la demanda, debido a que los stocks se reponen oportunamente y la información se mantiene actualizada.

VI. RECOMENDACIONES

1. La empresa debe implementar un programa integral de control que tome como base las 5 etapas del control interno que abarque la planificación de los inventarios, donde se tengan en cuenta los periodos de rotación de su stock y por consiguiente el nivel de los mismos sea óptimo. Este programa debe ser consensuado, trabajado por todos los entes que conforman esta empresa, empezando por los operarios y hasta la alta gerencia. Se debe tener en cuenta que la rentabilidad de la empresa está sujeta al buen control del stock.
2. Con respecto a la planificación de los inventarios, se recomienda al área de logística, implementar tres puntos de trabajo en sus actividades: registrar adecuadamente, controlar y evaluar, su actual sistema de gestión, donde se tenga en cuenta cuales son los productos que dejan mayor margen a la empresa, así mismo se recomienda que se realice capacitaciones al personal, para que tengan conocimiento de la utilización de ciertas herramientas, tales como el Kardex físico o sistematizado. Se recomienda a la empresa utilizar el método de promedio ponderado el cual consiste en evaluar el costo promedio de cada uno de las mercancías que existen en el inventario final.
3. Se recomienda a los gerentes de la empresa, implementen entre sus herramientas de decisión, el uso de indicadores financieros estandarizados en la sociedad empresarial peruana, para medir la rotación de mercaderías, como, por ejemplo: el de rotación de los inventarios o también el de rotación del inventario en días, con el cual se puede medir con que velocidad los inventarios entran y salen del almacén, este indicador podrá mostrar las deficiencias que tiene la empresa y que se puedan corregir para que ayuden a incrementar la rentabilidad. Así mismo se recomienda que la empresa elabore una técnica de venta en aquellos productos que no tienen mucha rotación en el mercado; en el que se consideren: promociones, ofertas, combos, descuentos y bonificaciones, para así poder incentivar la venta de estos productos para mejorar la rentabilidad de la empresa y reducir la obsolescencia de los inventarios, adicionalmente se sugiere que se

realice un estudio de mercado en donde no exista competencia para así poder ofrecer los productos.

4. Con relación al nivel de stock, se recomienda al personal involucrado en la logística de la empresa, elabore un plan trimestral de auditoria, que, entre sus múltiples funciones, concentre etapas de control preventivo, concurrente y posterior, sobre las mercancías con el cual no habrá discrepancia entre lo que se cuente en físico con los reportes contables, de tal manera que se podrá saber con exactitud las fechas de vencimiento y otros datos, para que así se pueda evitar la pérdida de valor de las mismas y no queden obsoletos, ya sea por su deterioro físico o vencimiento. Así mismo con un buen nivel de stock no se generarán gastos innecesarios en el almacén y estos fondos podrían ser utilizados para otro tipo de compromisos.

VII. PROPUESTA

1. Se propone que la empresa implemente un programa integral de control en el cual se tome como base las 5 etapas del control interno que abarque la planificación de los inventarios, donde tengan en cuenta los periodos de rotación de su Stock y por consiguiente el nivel de los mismos sea óptimo. Este programa debe de ser consensuado, trabajado por todos los entes que conforman esta empresa, empezando por los operarios y hasta la gerencia. Se debe de tener en cuenta que la rentabilidad de la empresa está sujeta al buen control de stock.

REFERENCIAS

- Abanto, I. (2014), *Diseño y desarrollo del proyecto de investigación, Universidad Cesar Vallejo –Trujillo*. Recuperado: <https://www.slideshare.net/VICADAL/gua-de-diseo-y-desarrollo-de-tesis-ucv>
- Banco Central de Reserva del Perú, sucursal Piura: Síntesis de actividad económica, Julio 2018. Recuperado: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Piura/2018/sintesis-piura-07-2018.pdf>
- Cabriles, Y. (2014), “*Propuesta de un sistema de control de inventario de stock de seguridad para mejorar la gestión de compras de materia prima, repuestos e insumos de la empresa BALGRES C.A.*”. Universidad Simón Bolívar, Camurí Grande, Venezuela. Recuperado: <http://159.90.80.55/tesis/000165597.pdf>
- Carreño, A. (2016), “*Logística de la A a la Z*”. Primera Edición. Fondo Editorial. Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima
- Calderón, J. (2008), *Estado Financiero*. Lima JCM Editores. Recuperado: <https://es.slideshare.net/andersna/comunicacion-a-los-estados-financieros>
- Cámara de Comercio de Lima (2018), *Revista La Cámara de comercio de Lima*. N° 842. Recuperado. <https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion842/edicion%20842.pdf>
- Ccaccya, D. (2015), *Análisis de rentabilidad de una empresa*. Lima: Actualidad Empresarial.
- Chu, M. (2012), *Fundamentos de Finanzas*. Un enfoque peruano. 7 Edición: Edit. Financial Advisory Partners S.A.C. Lima. Perú
- Coello, A. (2015), *Revista Actualidad Empresarial*. (2015, octubre 15). Indicadores financieros [Actualidad Empresarial N° 336 - Primera Quincena de Octubre 2015].
- Collazos M. (2017), “*Control de Inventarios y su relación en la Rentabilidad de la Empresa Inhope S.A.C-Paita, Periodo 2015-2016*” Tesis de Contador Público. Universidad Cesar Vallejo-Piura. Recuperado: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/10750>
- Córdova, M. (2012), *Gestión Financiera*. 2da. Edición. ECOE ediciones. Colombia

- Cruz, A. (2017), *Gestión de inventarios*. 1era. Edición. Editorial. IC editorial. Colombia. Recuperado: <https://books.google.com.pe/books?id=Dw9aDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Gesti%C3%B3n+de+Inventarios.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjtvfL-89neAhXJna0KHfMeDekQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Gesti%C3%B3n%20de%20Inventarios.&f=false>
- Cubas, M. (2016), *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Artceramics Imagen SAC*, 2015, Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/10167>
- Cutipa, M. (2016), *Los estados financieros y su influencia en la toma de decisiones de la empresa regional de servicio público de electricidad - Electro Puno S.A.A. períodos 2014 – 2015*” Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez Juliaca, Puno. Recuperado: <http://repositorio.uancv.edu.pe/handle/UANCV/662>
- Diario Gestión (2013), *El Estado de Situación Financiera*, Recuperado de: <https://gestion.pe/tendencias/situacion-financiera-48772>
- Elías, P. (2017), *¿Qué es el balance general? Finanzas*. Rpp. Noticias (14-6-2017). Recuperado: <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/que-es-el-balance-general-noticia-1057837>
- FIAEP. (2014), *Control y manejo de inventario y almacén*. FIAEP. Recuperado: <https://dokumen.tips/documents/fiaep-control-y-manejo-de-inventario-y-almacen-2014pdf.html>
- Hernandez,S; Fernandez,C & Baptista,P. (2014), *Metodología de la investigacion*. 6ª. Edición: Editorial. Mc Graw Hill Educación. Mexico.
- Holguín, J. (2018), *Propuesta de un modelo de gestión de inventarios de materiales para la empresa siderúrgica del Perú S.A.A. – SIDERPERÚ*. Tesis para obtener el título de Ingeniero Industrial. Universidad Nacional de Piura. URI: <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1153>

- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2018), *Producto bruto interno trimestral*. Informe técnico N° 3, agosto 2018. Recuperado: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/03-informe-tecnico-n03_pbi-trimestral_-iitrim2018.pdf
- Jiménez, F & Espinoza, C. (2007), *Costos Industriales 1 era edición 2007*, editorial tecnológica de Costa Rica.
- Malca, A. (2016), “*El control interno de inventarios y su incidencia en la gestión financiera de las empresas agroindustriales en lima metropolitana – 2015*” Tesis de Contador Público. Universidad San Martín de Porres. Lima. Recuperado: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2451/1/malca_gma.pdf
- Marín, R. (2013), Almacén de Clase Mundial “*El camino a la rentabilidad en el manejo de almacenes y centros de distribución*”, Editorial: L.VVieco SAS, Recuperado de: <https://www.esumer.edu.co/images/centroeditorial/Libros/fei/libros/Almacendeclasemundial.pdf>
- Mendoza, N & Apaza, W. (2017), “*Sistema de costos y los efectos económicos en la gestión de la cadena de restaurantes*” Inversiones Grupo Don Tomas SAC, Cusco, Periodo 2015, en http://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/UAC/786/3/Nurit_Wilian_Tesis_bachiller_2017.pdf
- Mitacc, B. (2017), *Control de inventario y su relación con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del callao 2017*. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/15451>
- Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 1. *Presentación de Estados Financieros*
- Ley general de sociedades Art. 221. Ley 26887. Recuperado: <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>
- Ley N° 28951: Ley de Profesionalización del Contador Público y sus instituciones”
- López, J. (2014), *Gestión de inventarios*, 5ta Edición. Editorial Elearning S.L-Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=DHpXDwAAQBAJ>

- Pumagualli K y Zavala J (2017), *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de los "almacenes león"*, cantón Universidad Nacional de Chimborazo Riobamba período 2014-2015. Riobamba-Ecuador. Recuperado: <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/3877>
- Salvador, L. B. (2016), *El control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Asesoría y Eventos Pacífico SAC - Trujillo - 2015*. Trujillo-Perú. Recuperado: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/377/salvador_ll.pdf?sequence=1
- Sierra, J; Guzmán, M & García, F. (2015), *Administración de almacenes y control de inventarios*. Editorial Servicios Académicos Internacionales. Recuperado: <https://es.slideshare.net/harlyvasquez9/libro-almacenes-y-logistica>
- Vázquez, X; Guerra, A & León, I. (2011), "*Aplicación de métodos multivariados: una respuesta a las limitaciones de los ratios financieros*", en *Contribuciones a la Economía*, enero 2011, en <http://www.eumed.net/ce/2011a/>
- Vermorel, J. (2013), *Control de inventario* (definición e ideas claves). Recuperado de <https://www.lokad.com/es/definicion-control-de-inventario>
- Vidal, C. (2017), *Fundamentos de Control y Gestión de Inventarios*. Cali-Colombia: Universidad del Valle
- Villarroel, S & Rubio, J (2012), *Gestión de Pedidos y Stock*. Recuperado: <https://books.google.com.pe/books?id=1C8bAgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=gestion+de+almacenes&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj4tvqf6ajjAhWpxFkKHUAZAnIQ6AEITTAH>
- Zamora, A. (2011), *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán*, recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
- Zanatta, M. (2015), *Contabilidad de costes y rentabilidad de la empresa*. Recuperado de <https://www.captio.net/blog/contabilidad-de-costes-y-rentabilidad-de-la-empresa>
- Zans, W. (2009), *Estados Financieros* (Primera Edición). Lima-Perú: Editorial San Marcos E.I.R.L.

Zapata, J. (2014), *Fundamentos de la gestión de inventarios*. Medellín. Centro Editorial Esumer.
Colombia

ANEXOS

Anexo N° 01: Matriz de Consistencia

Factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad. “DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL”.PIURA ,2017-2018

PROBLEMA GENERAL Y ESPECÍFICO	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICO	VARIABLES Y DIMENSIONES	INDICADORES	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS/ INSTRUMENTOS	MEDICIÓN DE ESCALA
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿Cuáles son los factores del control de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL?</p> <p>PROBLEMA ESPECÍFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la planificación de los inventarios se desarrolla en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL? ¿De qué manera la rotación de inventarios determina la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL? ¿Cómo y de qué manera el nivel de stock de los inventarios coadyuva a la eficiencia de la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL? 	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Conocer cuáles son los factores de inventarios que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <ol style="list-style-type: none"> Determinar de qué manera la planificación de los inventarios se desarrolla en la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL. Analizar de qué manera la rotación de inventarios determina la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL. Evaluar de que forma el nivel de stock de los inventarios coadyuva a la eficiencia de la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL. 	<p>VARIABLE 1:</p> <p>Control de Inventarios</p> <p>DIMENSIONES:</p> <p>Planificación.</p> <p>Rotación de inventarios</p> <p>Niveles de stock.</p> <p>VARIABLE 2:</p> <p>Rentabilidad</p> <p>DIMENSIONES:</p> <p>Rendimiento Patrimonial(ROE)</p> <p>Rendimiento de activos (ROA)</p> <p>Rentabilidad Neta sobre las ventas</p> <p>Margen de utilidad bruta.</p> <p>Rentabilidad de capital</p>	<p>- Nivel de planificación de inventarios.</p> <p>- Número de cotizaciones de compra.</p> <p>- Frecuencia de período de compra.</p> <p>- Frecuencia de periodo de reposición.</p> <p>- Costo de almacenaje.</p> <p>- Devoluciones.</p> <p>- Control de entradas y salidas.</p> <p>- Códigos de productos.</p> <p>- Reportes de Inventarios.</p> <p>$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$</p> <p>$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total activo}}$</p> <p>$M.U.N = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$</p> <p>$M.U.B = \frac{\text{Utilidad bruta} * 100}{\text{Venta neta}}$</p> <p>$R.C = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{capital social}} * 100$</p>	<p>Diseño de investigación</p> <p>Según Hernández, Fernández y Baptista (2014): la investigación es de diseño no experimental, porque “es una investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se observan los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos”.</p> <p>Es transversal porque el estudio se realizará en un periodo de tiempo es decir en el año 2018. Finalmente se trata de una investigación con enfoque cuantitativo (encuestas) para recolectar la información.</p> <p>La investigación es descriptiva, de acuerdo con Hernández (2014) es descriptiva, porque “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice”, para el presente proyecto se va a describir fenómenos tales como control de inventarios y rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez BOHL SRL.</p>	<p>UNIVERSO:</p> <p>Empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL</p> <p>POBLACIÓN:</p> <p>Total de 61 colaboradores de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>Principales 58 colaboradores de las diferentes áreas de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.</p>	<p>Técnica:</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario.</p> <p>Técnica:</p> <p>Análisis documental</p> <p>Instrumento:</p> <p>Guía de Análisis documental</p>	<p>Nominal y Ordinal</p> <p>Porcentaje</p>

Anexo N° 02: Validación de Instrumentos



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO Con DNI N° 0282547J
 Magister en ADMINISTRACIÓN N° de
 Código de Registro SUNEDU 556, de
 profesión CONTADOR PÚBLICO desempeñándome actualmente
 como PROFESOR ASOCIADO en
UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA

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


Guía de Análisis Documentario y/o Cuestionario

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

Cuestionario para los colaboradores de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL	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	

Guía de Análisis Documentario	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 10 días del mes de Mayo de Dos mil diecinueve.


 Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 (MAT. 07 - 707)

Mgtr. : Luis Gerardo Gomez Jacinto
 DNI : 02825425
 Especialidad : Contabilidad y Finanzas
 E-mail : lgomezj@unp.edu.pe

**“FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIOS QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD.
DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL.PIURA,2017-2018”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

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



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Román Véllez Jefe Con DNI N° 02666472
 Magister en DE Contabilidad y Finanzas N° de
 Código de Registro SUNEDU A1130402, de
 profesión Contador Público desempeñándome actualmente
 como docente en Universidad Nacional de Huancayo
Perú

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

Guía de Análisis Documentario y/o Cuestionario

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

Cuestionario para los colaboradores de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				✓	
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización				✓	
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia				✓	
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Guía de Documentario	Análisis	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓	
2. Objetividad					✓	
3. Actualidad					✓	
4. Organización					✓	
5. Suficiencia					✓	
6. Intencionalidad					✓	
7. Consistencia					✓	
8. Coherencia					✓	
9. Metodología					✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 11 días del mes de Mayo de Dos mil diecinueve.



Dr. Román Vilchez Inga
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 410 RUC. 1002686472

Mgt. : *Román Vilchez Inga*
DNI : 02666472
Especialidad : *Contabilidad*
E-mail : *romanvilchez@hotmail.com*

**“FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIOS QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD.
DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL.PIURA,2017-2018”**


FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20						Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96			
ASPECTOS DE VALIDACION																								
1.Clareidad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5																						
2.Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					79		
3.Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					80		
4.Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					77		
5.Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					80		
																						78		

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																						73		
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																							77	
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																							80	
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																							79	

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

Piura, 11 de mayo de 2019.



Dr. Román V. López Jirga
CENTRO EDUCACIONAL COLEGIO
AV. 410 NDC. 1002668477

Mgtr.: Dr. Román V. López Jirga
DNI: 02666472
Teléfono: 954482746
E-mail: roman.lopez@hotmail.com

**“FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIOS QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD.
DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL.PIURA, 2017-2018”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	96	100				
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	16	21	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	96	100				
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5																						78			
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																							79			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																							80			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																							77			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																							77			

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																	79			
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																	80			
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																	80			
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																	79.			

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

Piura, 13 de mayo de 2019.

Mgtr.: Dr. Román Vítor Inga
 DNI: 02666472
 Teléfono: 954482746
 E-mail: romanvitores@hotmail.com

Dr. Román Vítor Inga
 CONTADOR PÚBLICO-GREGARIO
 MAT. 410 RUC. 1002666472



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo George Luis Calle Calle Con DNI N° 02472625
 Magister en FINANZAS EMPRESARIALES N° de
 Código de Registro SUNEDU 07-515 de
 profesión Catedrático Público desempeñándome actualmente
 como Docente Universitario en
Programa formal de Aportación UCV

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

Guía de Análisis Documentario y/o Cuestionario


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

Questionario para los colaboradores de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

Guía de Documentario	Análisis	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad						✓
2. Objetividad						✓
3. Actualidad						✓
4. Organización						✓
5. Suficiencia						✓
6. Intencionalidad						✓
7. Consistencia						✓
8. Coherencia						✓
9. Metodología						✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 16 días del mes de Mayo de Dos mil diecinueve.

Mgr. :
DNI :
Especialidad :
E-mail :


George Luis Calle Calle
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
MAT. 97-516
09772625
CONTABILIDAD FINANZAS
calle_auditor@hotmail.com

**“FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIOS QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD.
DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL.PIURA,2017-2018”**


FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	96	99	100			
ASPECTOS DE VALIDACION		5																									
1.Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																						88				
2.Objetividad	Esta expresado en conductas observables																							93			
3.Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																							94			
4.Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																								97		
5.Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																								98		

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación	92																			
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación	97																			
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores	94																			
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación	95																			

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

Piura, 14 de mayo de 2019.


 C.E.C. George Eras Calle Calle
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO
 DNI: 91545
 02772685
 968858040
 Calle Auditor @ Holmar.com

Mgtr.:
 DNI:
 Teléfono:
 E-mail:


**“FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIOS QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD.
DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL.PIURA, 2017-2018”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO

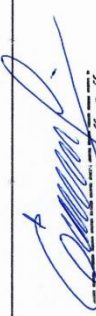
Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	100					
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				88						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																				95						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																				96						
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				94						
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				98						

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																										92								
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																													97					
8.Coherencia	Tiene relación entre variables e indicadores																													95					
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																													93					

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

Piura,  de mayo de 2019.

Mgtr.:
 DNI:
 Teléfono:
 E-mail:


 C.P.C. George Ensis Calle Calle
EXPERTO EVALUADOR PÚBLICO COLEGIADO
M.A.S. 16.4515
 02742625
 968858090
 Calle Auditorio Hotel max. com.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTA DE FACTORES DE CONTROL DE INVENTARIO QUE DETERMINAN LA RENTABILIDAD

TITULO: Factores de control de inventarios que determinan la rentabilidad. “Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL”. Piura, 2017-2018

AUTOR: Yarlequé Macalupú María Concepción

OBJETIVO: Esta encuesta tiene como propósito determinar los factores de control de inventario que determinan la rentabilidad de la empresa Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL.

INSTRUCCIONES: Marque con un aspa (X) en la casilla según su criterio.

Nombres _____ y _____ Apellidos
(opcional).....

Edad..... Sexo: M F Fecha.....

OBJETIVO ESPECÍFICO 1: DETERMINAR DE QUE MANERA LA PLANIFICACIÓN DE LOS INVENTARIOS SE DESARROLLA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ .BOHL SRL.

VARIABLE I: CONTROL DE INVENTARIOS

DIMENSIÓN :PLANIFICACIÓN

Indicador: Nivel de planificación de inventarios

N°	PREGUNTAS	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
----	-----------	---------	--------------	---------	------------	-------

1.	¿Consideras que en la empresa se planifica los requerimientos para la compra o adquisición de mercaderías?					
2.	¿Consideras que en la empresa se planifica las ventas?					
3.	¿Consideras que en la empresa se planifica los fondos monetarios para la adquisición de mercaderías?					
4.	¿Se considera al momento de comprar mercaderías que productos dejan mayor margen?					

Indicador: Número de cotizaciones de compra

5.	¿Se cotizan todas las compras que realizan la empresa?					
6.	¿Considera que tiene contratos o convenios con los proveedores para la compra y/o adquisición de mercaderías?					
7.	¿Se cotizan los servicios de transporte para la distribución de las mercaderías?					
8.	¿ Se lleva un registro de cotizaciones de los proveedores?					
9.	¿ Se cotizan a más de 2 o 3 proveedores antes de realizar las compras de mercadería?					

Indicador: Frecuencia de periodo de compra

10.	¿La frecuencia de periodos de las compras obedecen a sus necesidades de reposición de stocks?					
11.	¿ Las compras de mercaderías están sujetas a ofertas de menor precio del proveedor?					
12.	¿ Maneja algún indicador financiero que mida el periodo que pasa un producto en el almacén?					
13.	¿Tiene la empresa una política para la rotación de inventarios?					
14.	¿ Se lleva un control físico de las fechas de vencimiento de los productos?					

OBJETIVO ESPECÍFICO 2: ANALIZAR DE QUE MANERA LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS DETERMINA LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREZ BOHL SRL.

DIMENSIÓN: ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Indicador: Frecuencia de periodo de reposición

N°	PREGUNTAS	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
15.	¿La frecuencia de periodo de reposición tienen relación con las ventas que se realizan?					
16.	¿La frecuencia de periodos de reposición están relacionados con la estacionalidad de los productos?					
17.	¿La baja rotación de los inventarios comprometen la rentabilidad de la empresa?					
18.	¿Sus productos rotan antes de la fecha de vencimiento?					
19.	¿Se cuenta con registro de TOP 10 de productos en mayor rotación?					
20.	¿Se cuenta con registros de TOP 10 de productos con menor rotación?					

Indicador: Costo de almacenaje

21.	¿Se conoce el valor real de los costos de almacenaje en la empresa?					
22.	¿Los productos cuando llegan a la empresa son almacenados?					
23.	¿Se cuenta con información del costo de almacenaje de las mercancías?					
24.	¿Los costos de almacenaje afecta los márgenes de comercialización de la empresa?					
25.	¿ Se realiza remates de productos cuando está sobre stockeada?					

Indicador: Devoluciones

26.	¿La empresa se ve afectada cuando se stockea de mercadería?					
27.	¿Las devoluciones de mercaderías comprometen la rentabilidad de la empresa?					
28.	¿La empresa se ve afectada por la baja rotación de mercaderías?					

29.	¿Existen sustentos documentarios cuando se generan devoluciones de mercaderías?					
30.	¿Los proveedores asumen las devoluciones de mercaderías sin generar ningún costo adicional para la empresa?					
31.	¿ Se lleva un registro físico o virtual de las devoluciones de mercaderías?					

OBJETIVO ESPECÍFICO 3: EVALUAR DE QUE FORMA EL NIVEL DE STOCK DE LOS INVENTARIOS COADYUVA A LA EFICIENCIA DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUIDORA COMERCIAL ALVAREL BOHL SRL

DIMENSIÓN: NIVELES DE STOCK

Indicador: Control de entradas y salidas (Kardex)

Nº	PREGUNTAS	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
32.	¿Se utilizan sistemas para el control de ingreso y salida de la mercadería de sus almacenes?					
33.	¿Los registros de control de entrada y salida de productos esta relacionados con los demás sistemas de información de la empresa?					
34.	¿Se codifican los productos que se encuentran en los almacenes?					
35.	¿Usa el sistema de control de stock denominado PEPS “Primeras entradas, primeras salidas”?					
36.	¿Usa el sistema de control de stock denominado Promedio Ponderado?					
37.	¿Se tiene un manual de procesos para el cuidado y control de la mercadería?					

Indicador: Códigos de productos

38.	¿Favorece la codificación de los productos su rápida ubicación?					
39.	¿La codificación de los productos favorece su rápido despacho?					
40.	¿ Se lleva un registro de alta y baja de códigos de productos?					

41.	¿Usa algún tipo de sistema o mecanismo tecnológico para clasificar por categorías los productos?					
Indicador: Reportes de Inventarios						
42.	¿Se cuenta con sistema de información sobre el estado de las mercaderías?					
43.	¿Usa algún sistema físico o virtual que permita generar información detallada de los inventarios?					
44.	¿Se provee de información de los inventarios mediante reportes físicos o virtuales a la gerencia de la empresa?					
45.	¿Cuenta con algún reporte de sistema de mermas y desmedros?					
46.	¿ Se ejecuta algún proceso de supervisión sobre la mercadería que se va a despachar?					
47.	¿Se encuentra actualizada la información de inventarios?					
48.	¿Cuenta con alguna acta donde suscriban los faltantes o sobrantes de mercaderías?					
49.	¿ Se verifican las cantidades recibidas con los informes físico o virtuales de recepción?					
50.	¿ Se usa registros contables estandarizados por Sunat para el control de inventario?					

FUENTE: Elaborado por la autora



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

1.1 DATOS DE LA APLICACIÓN:

APLICADOR: Yarlequé Macalupú María Concepción

NOMBRE DE LA INSTITUCION: Distribuidora Comercial Álvarez Bohl SRL

FECHA DE LA APLICACIÓN: del..... al.....

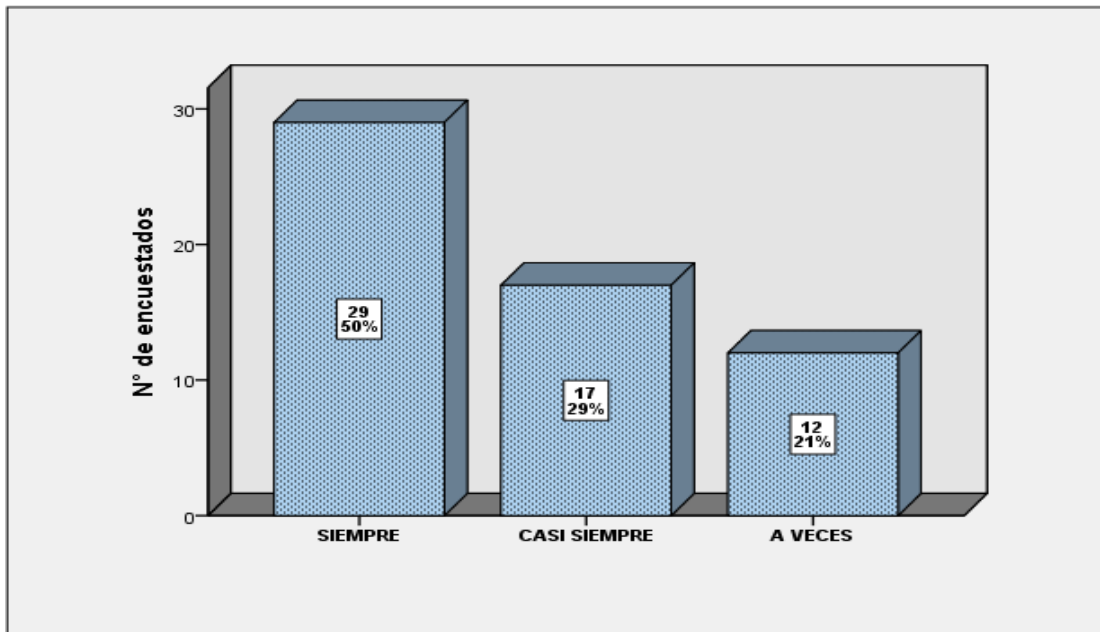
DOCUMENTOS REVISADOS:

RENTABILIDAD				
DIMENSIONES	INDICADORES	PERIODO		VARIACIÓN
		2018	2017	
Rentabilidad Patrimonial (ROE)	ROE= $\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Patrimonio}}$			
Rentabilidad de activos (ROA)	ROA= $\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Activo Total}}$			
Margen de utilidad neta	M.U.N = $\frac{\text{Utilidad Neta} * 100}{\text{Ventas Netas}}$			
Margen de utilidad bruta	M.U.B= $\frac{\text{Utilidad bruta} * 100}{\text{Venta neta}}$			
Rentabilidad de capital	R.C= $\frac{\text{Utilidad neta} * 100}{\text{Capital social}}$			

FUENTE: Elaborado por la autora

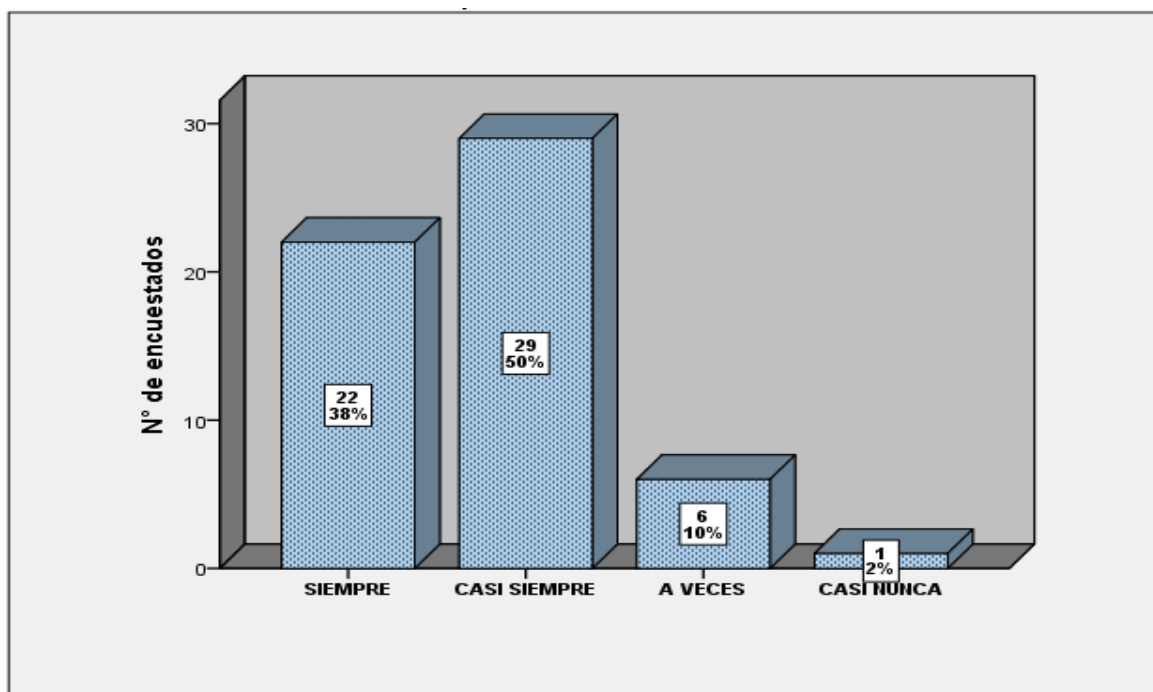
Anexo N° 06: Figuras

Figura 01: Se planifican los requerimientos para la compra o adquisición de mercaderías



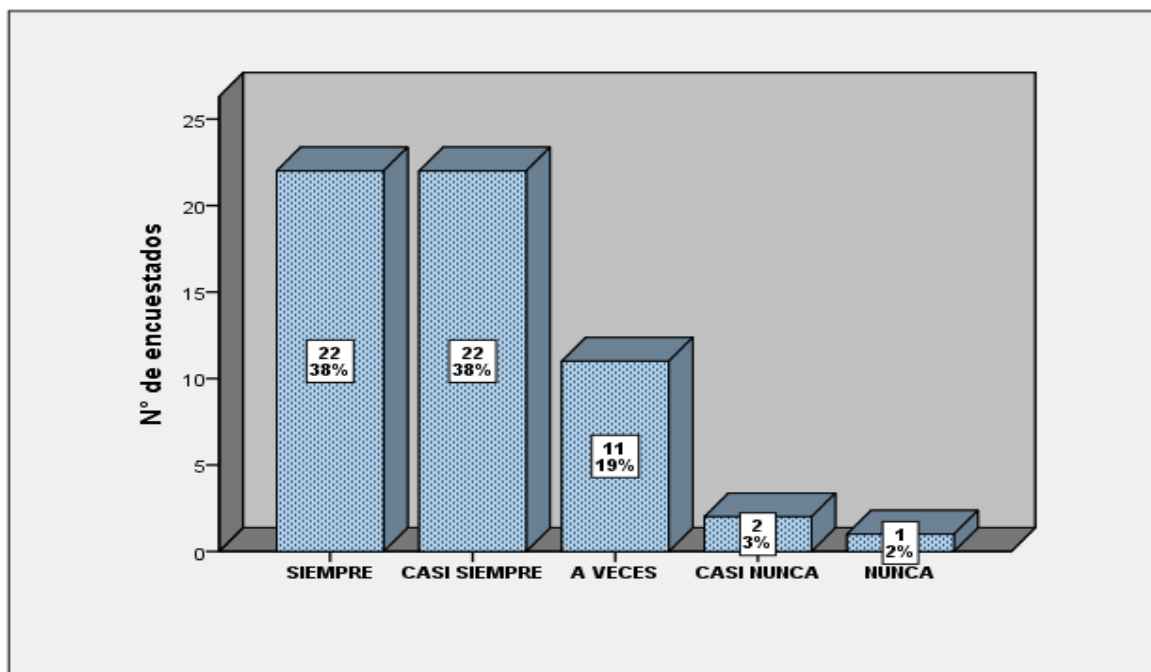
Fuente: Tabla N°01-Elaboración propia

Figura 02: Se planifican las ventas



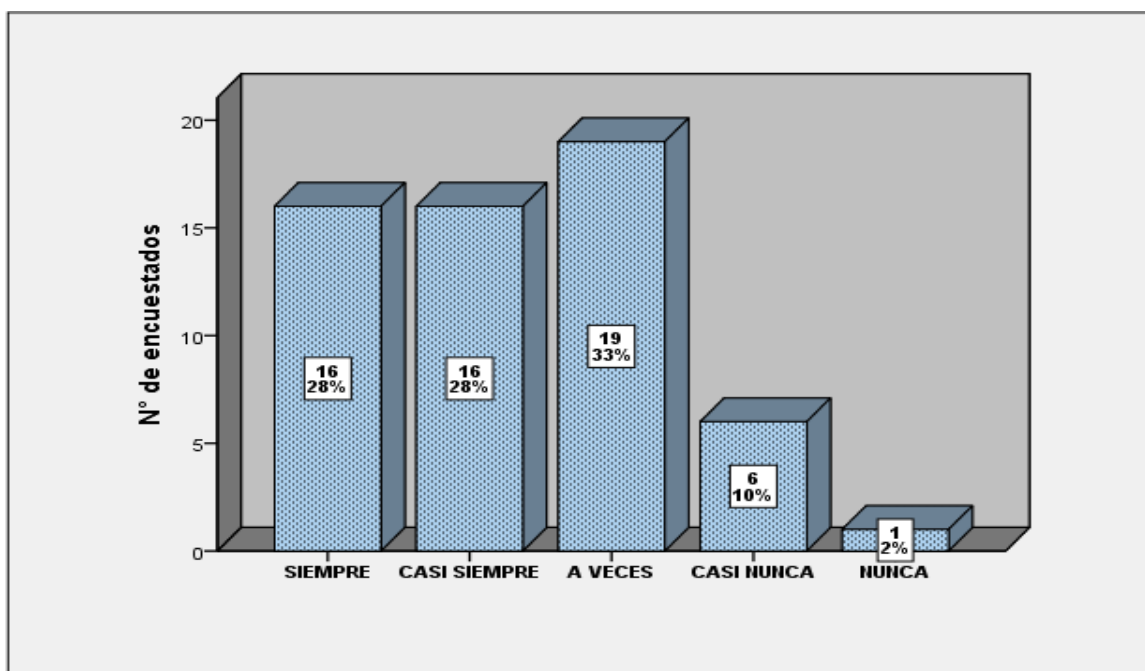
Fuente: Tabla N°02-Elaboración propia

Figura 03: Se planifican los fondos monetarios para la adquisición de mercaderías



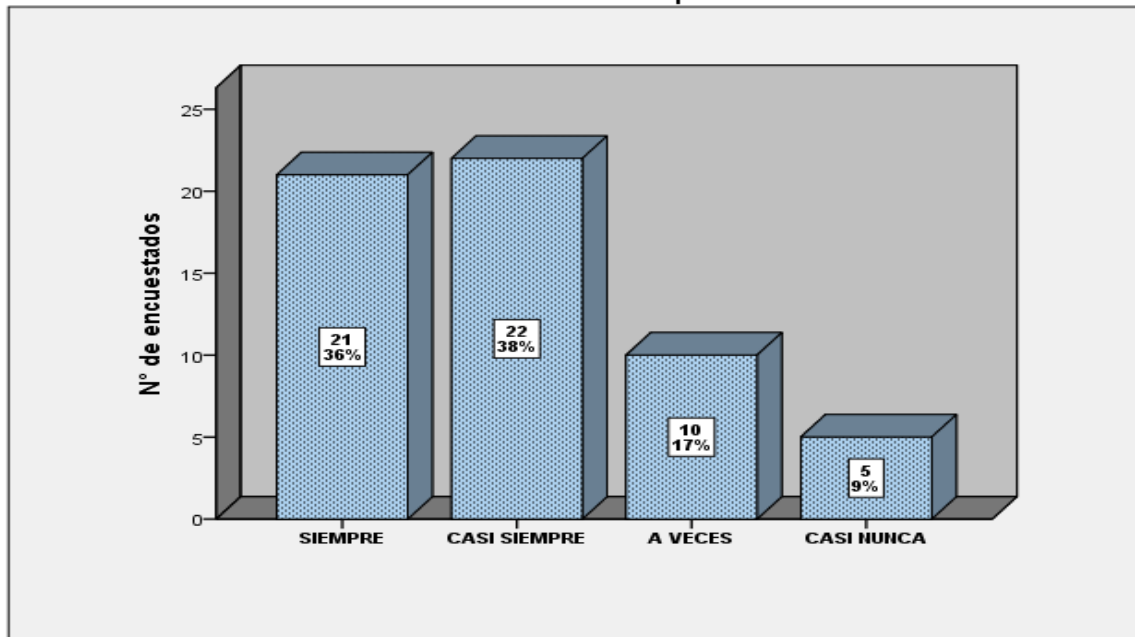
Fuente: Tabla N°03-Elaboración propia

Figura 04: Se consideran los productos



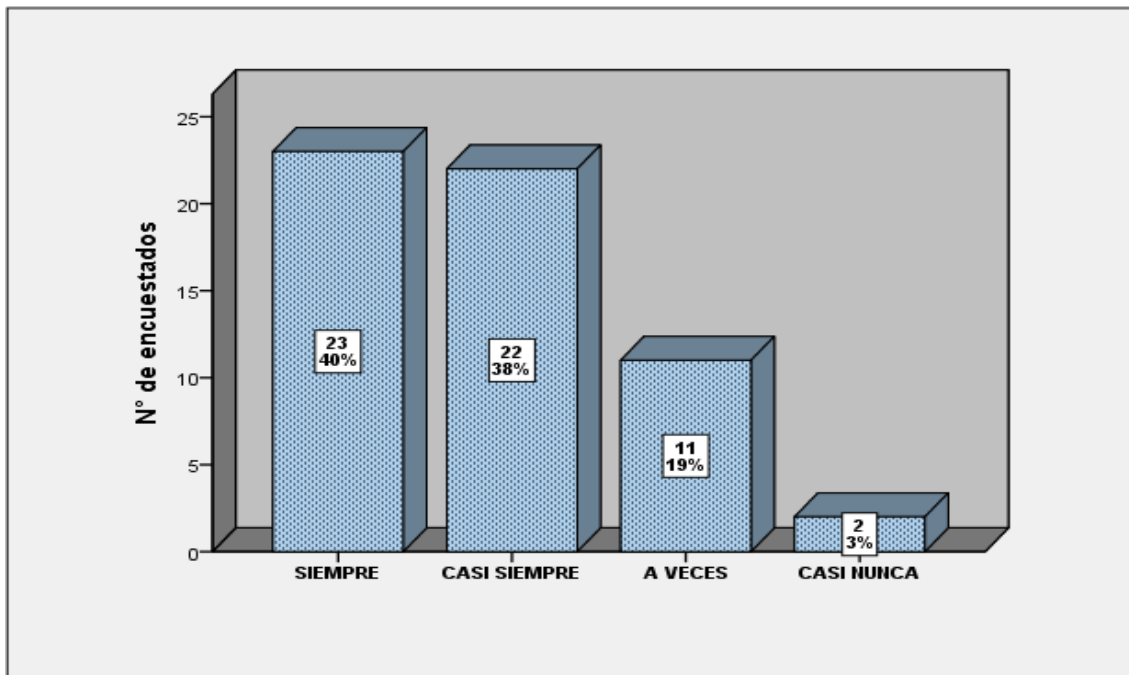
Fuente: Tabla N°04-Elaboración propia

Figura 05: Se cotizan las compras



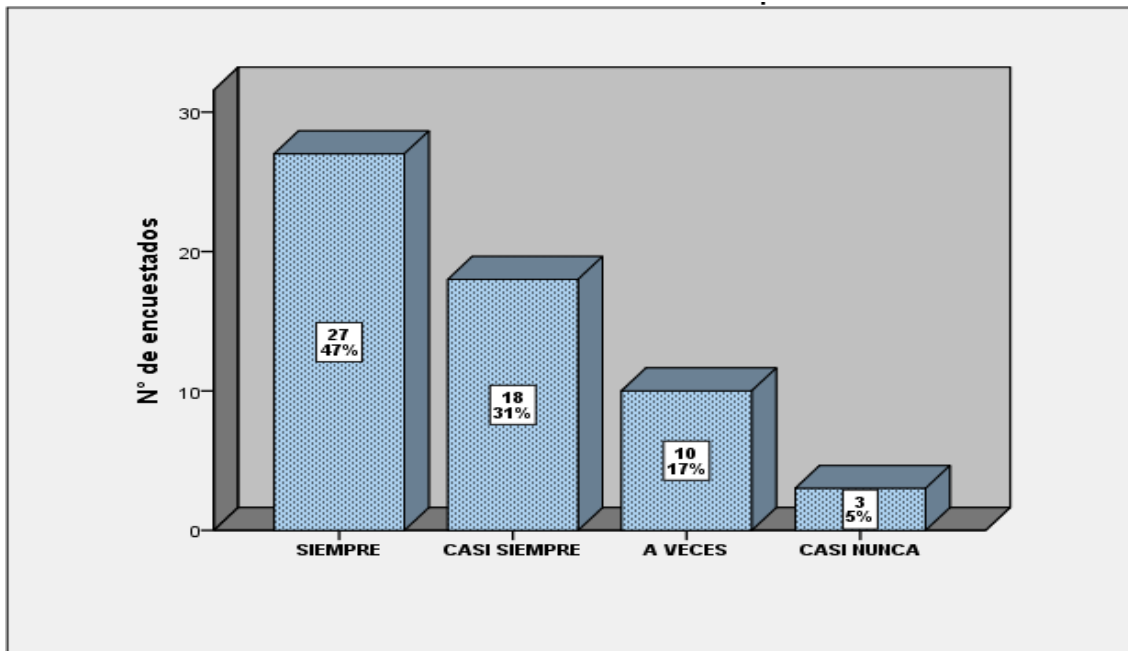
Fuente: Tabla N°05-Elaboración propia

Figura 06: Tiene contratos o convenios con los proveedores



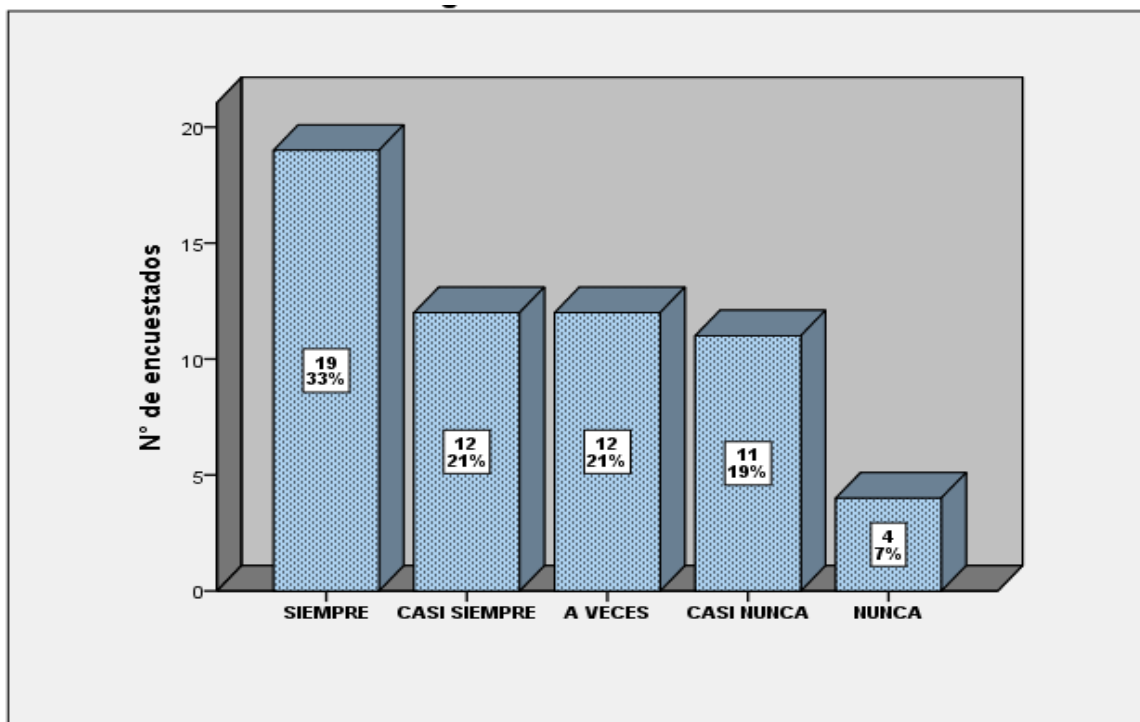
Fuente: Tabla N°06-Elaboración propia

Figura 07: Se cotizan los servicios de transporte



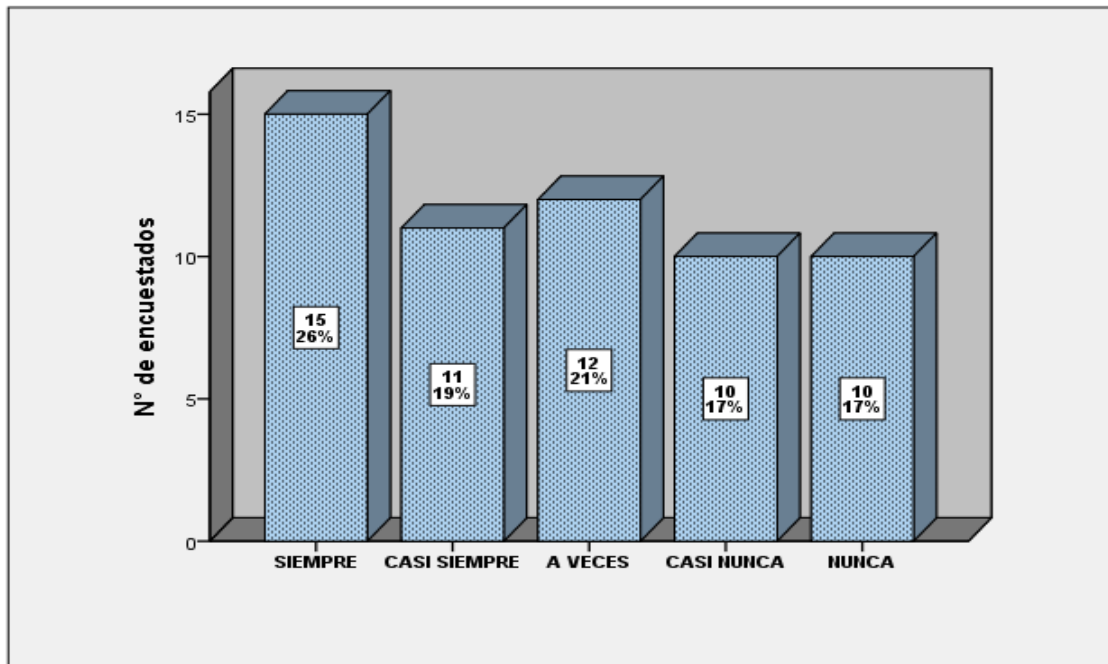
Fuente: Tabla N°07-Elaboración propia

Figura 08: Registro de cotizaciones



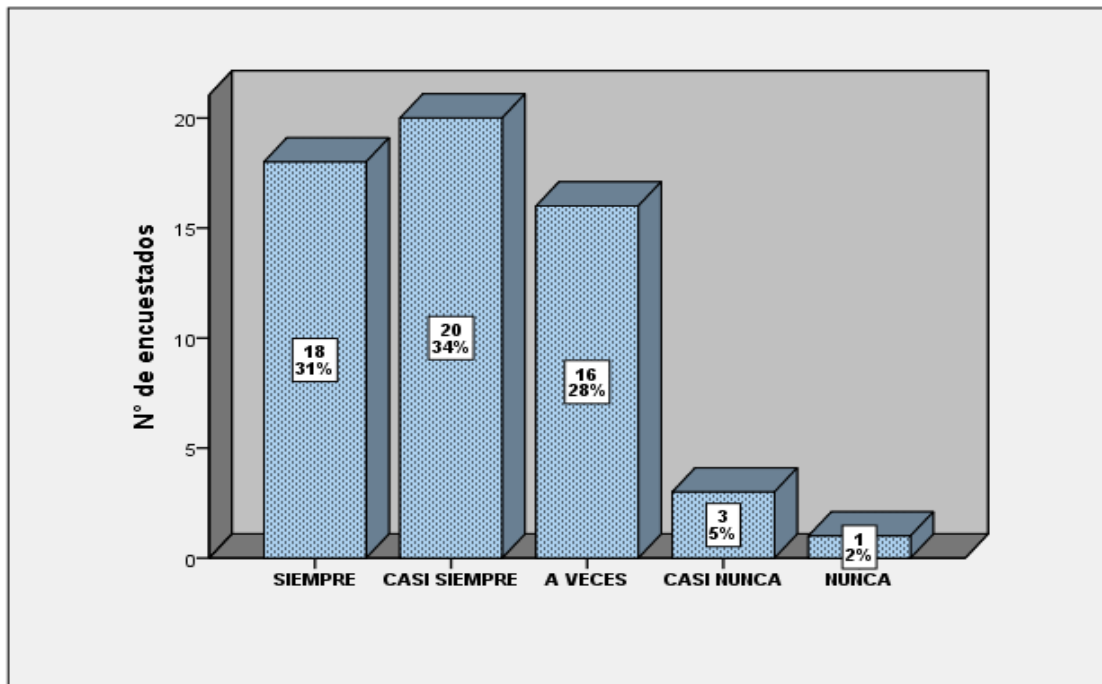
Fuente: Tabla N°08-Elaboración propia

Figura 09: Se cotizan las compras a más de 2 o 3 proveedores



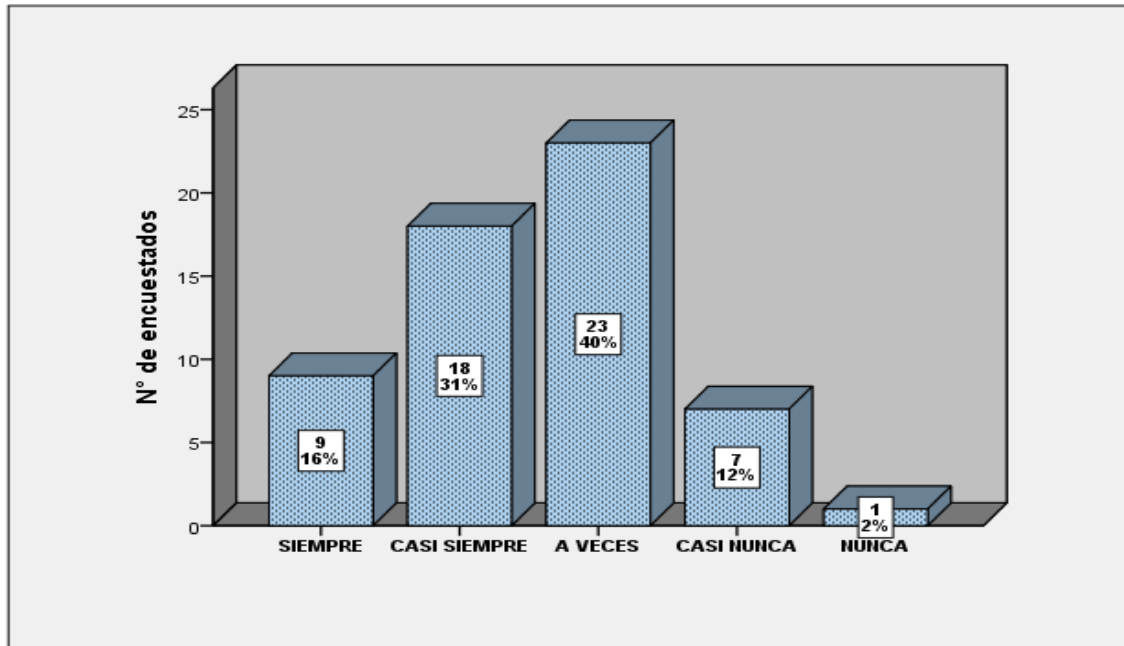
Fuente: Tabla N°09-Elaboración propia

Figura 10: Frecuencia de compras en base a necesidades de reposición de stoks



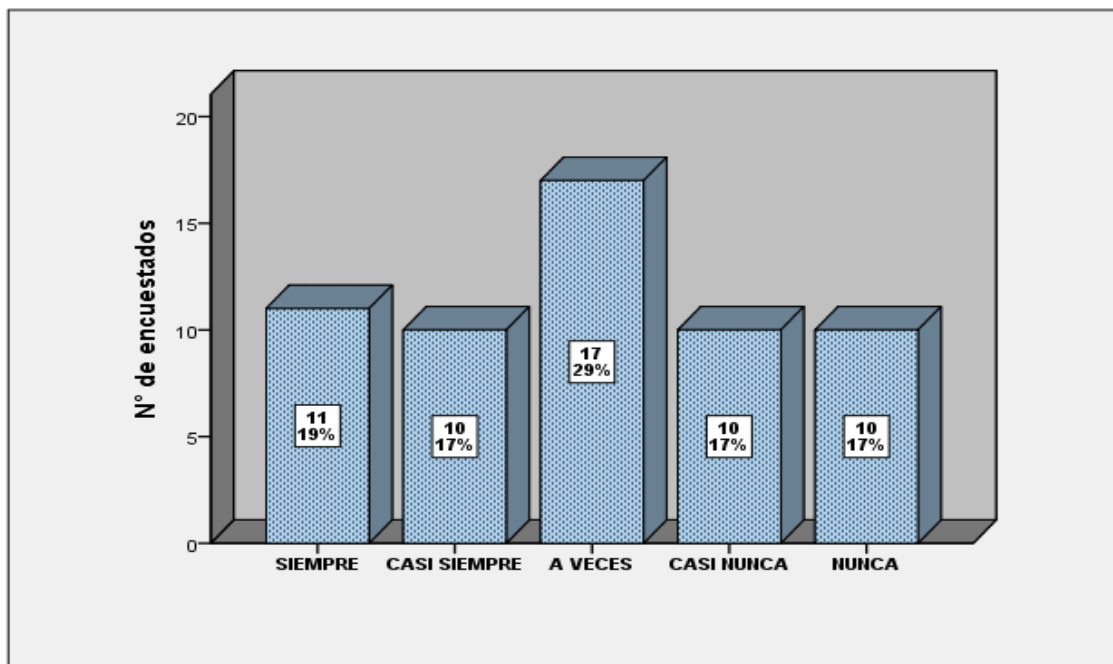
Fuente: Tabla N°10-Elaboración propia

Figura 11: Las mercaderías están sujetas a ofertas de menor precio



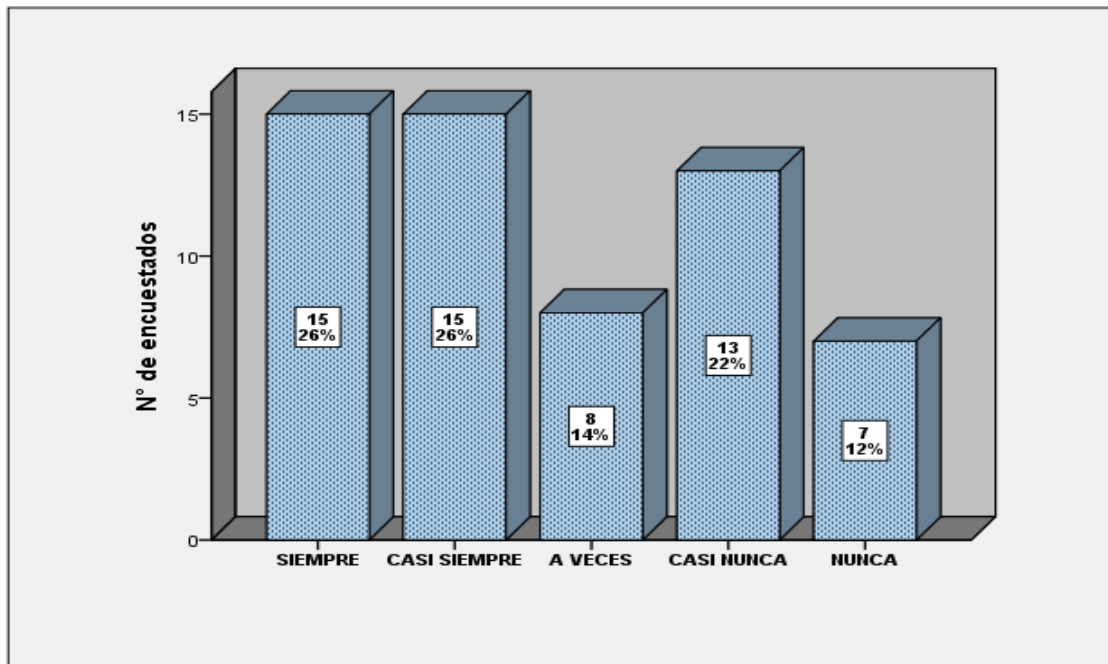
Fuente: Tabla N°11-Elaboración propia

Figura 12: Indicador financiero que mida el tiempo que pasa un producto en almacén



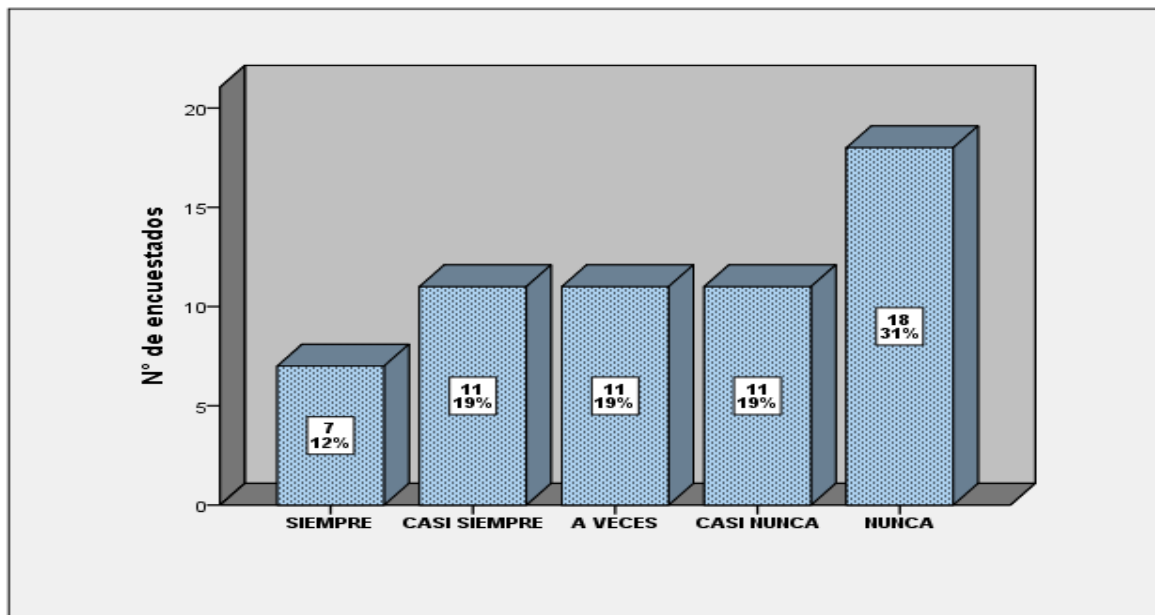
Fuente: Tabla N°12-Elaboración propia

Figura 13: Política de rotación de inventarios



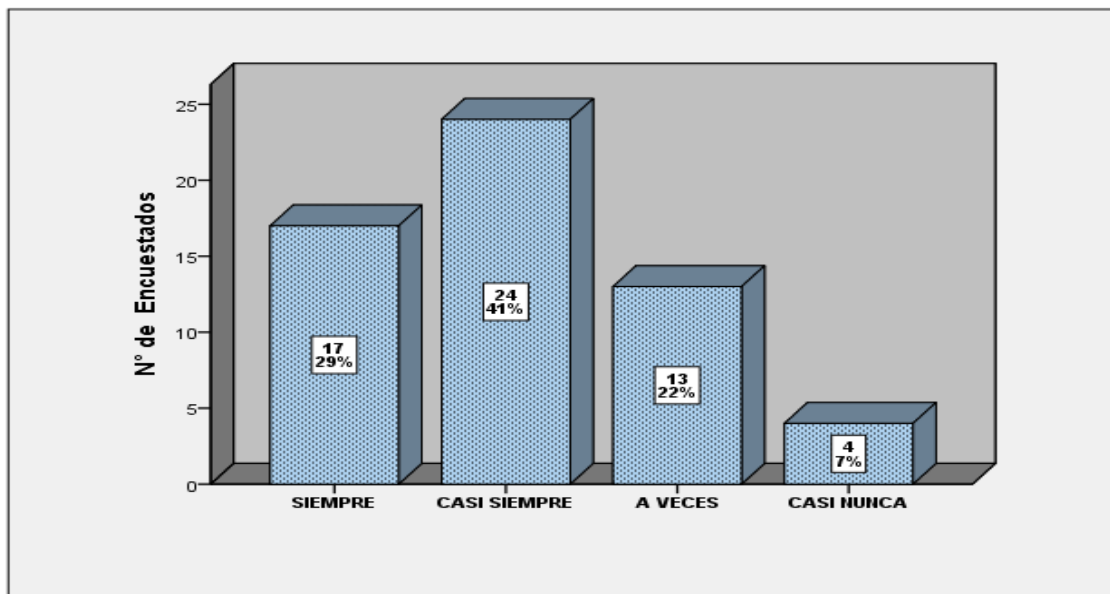
Fuente: Tabla N°13-Elaboración propia

Figura 14: Se lleva un control físico de las fechas de vencimiento



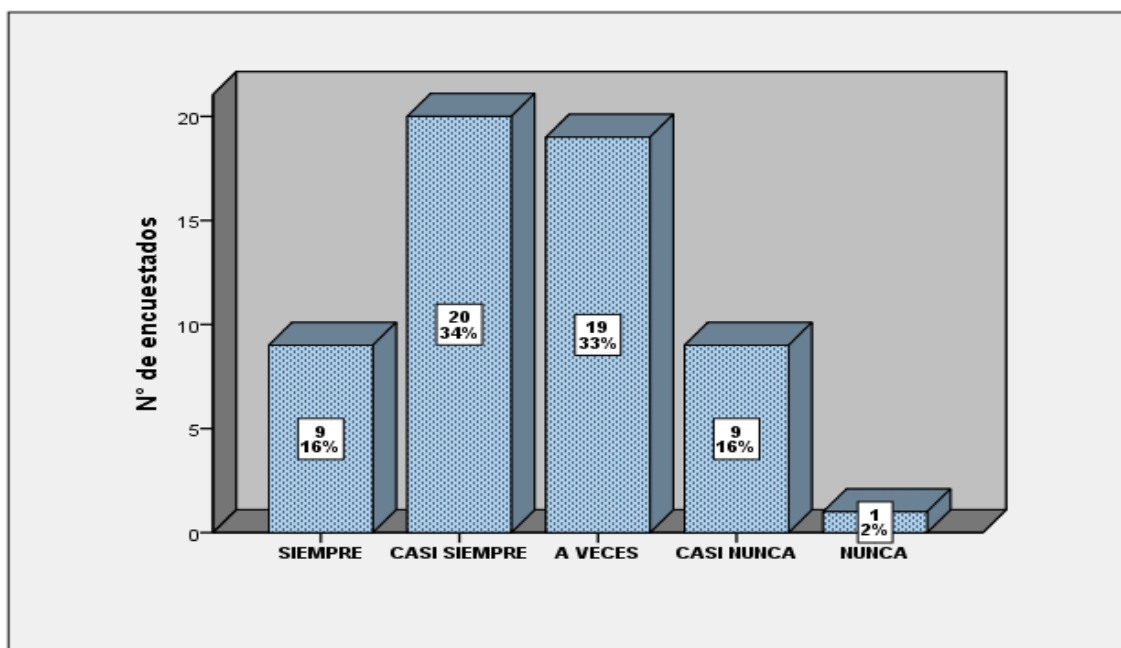
Fuente: Tabla N°14-Elaboración propia

Figura 15: Frecuencia de reposición con relación a las ventas realizadas



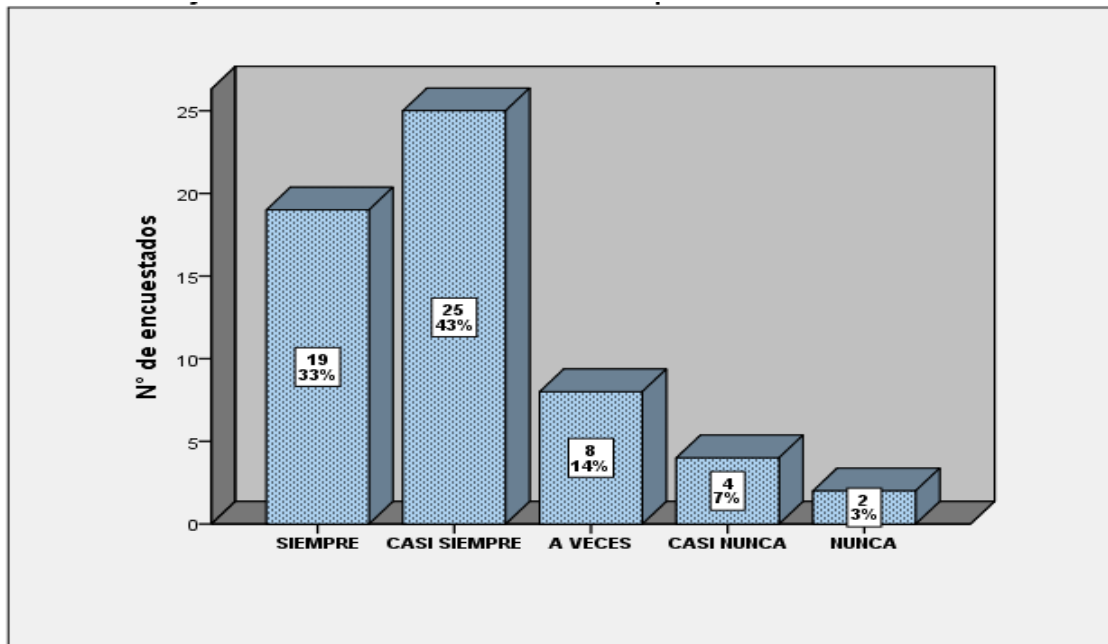
Fuente: Tabla N°15-Elaboración propia

Figura 16: Frecuencia de periodos de reposición relacionados con la estacionalidad de los productos



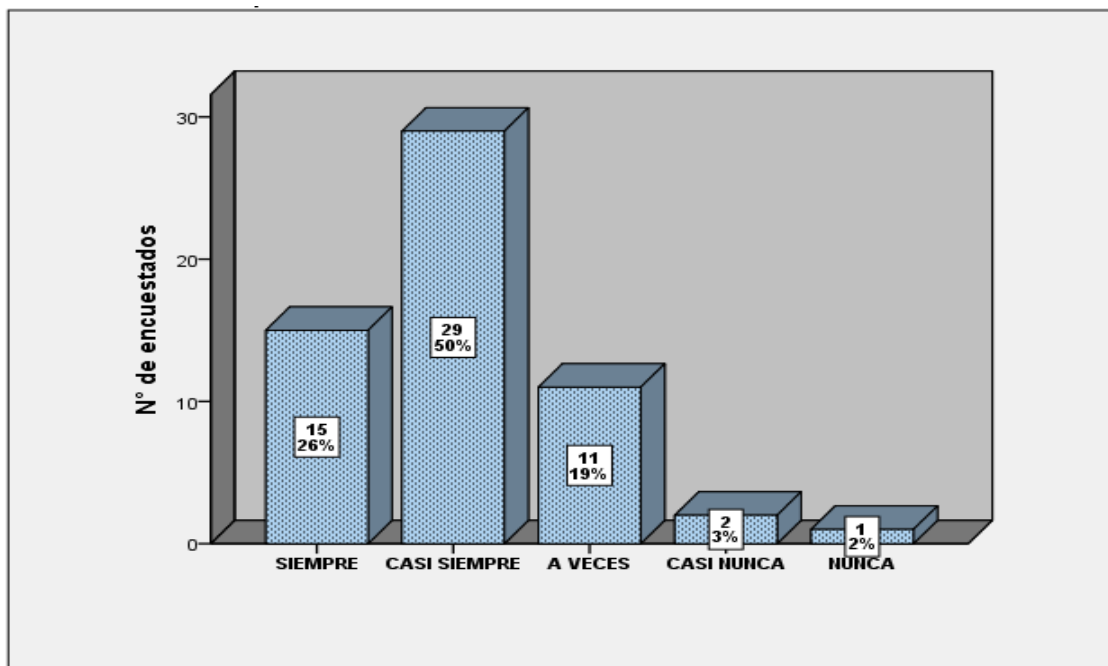
Fuente: Tabla N°16-Elaboración propia

Figura 17: Baja rotación de los inventarios compromete la rentabilidad



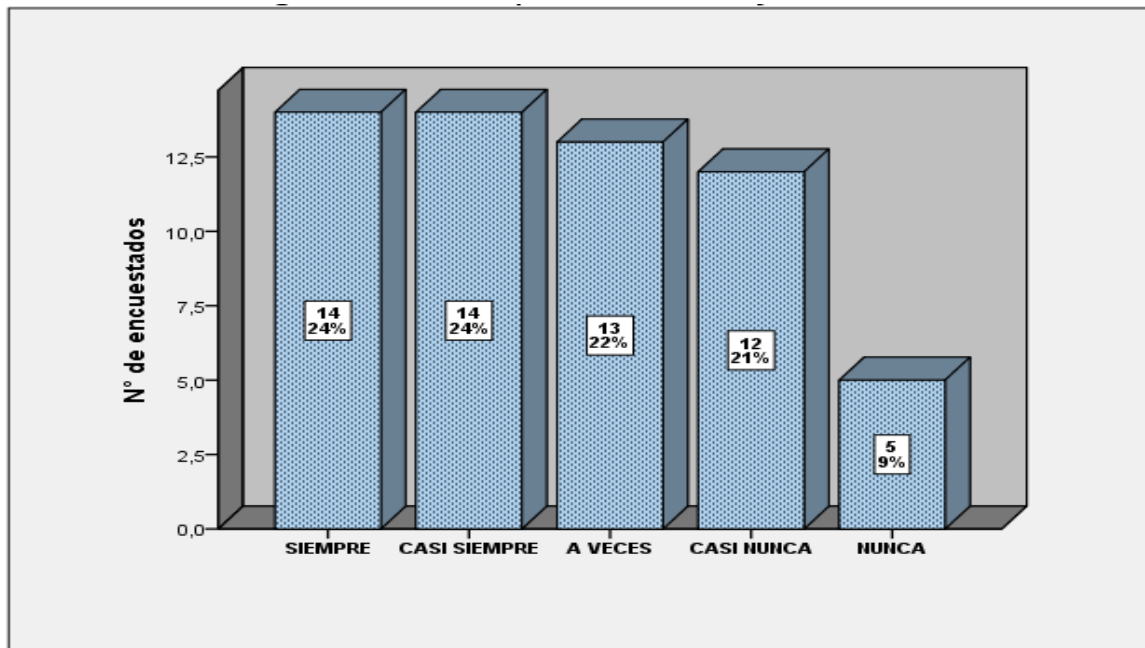
Fuente: Tabla N°17-Elaboración propia

Figura 18: Los productos rotan antes de la fecha de vencimiento



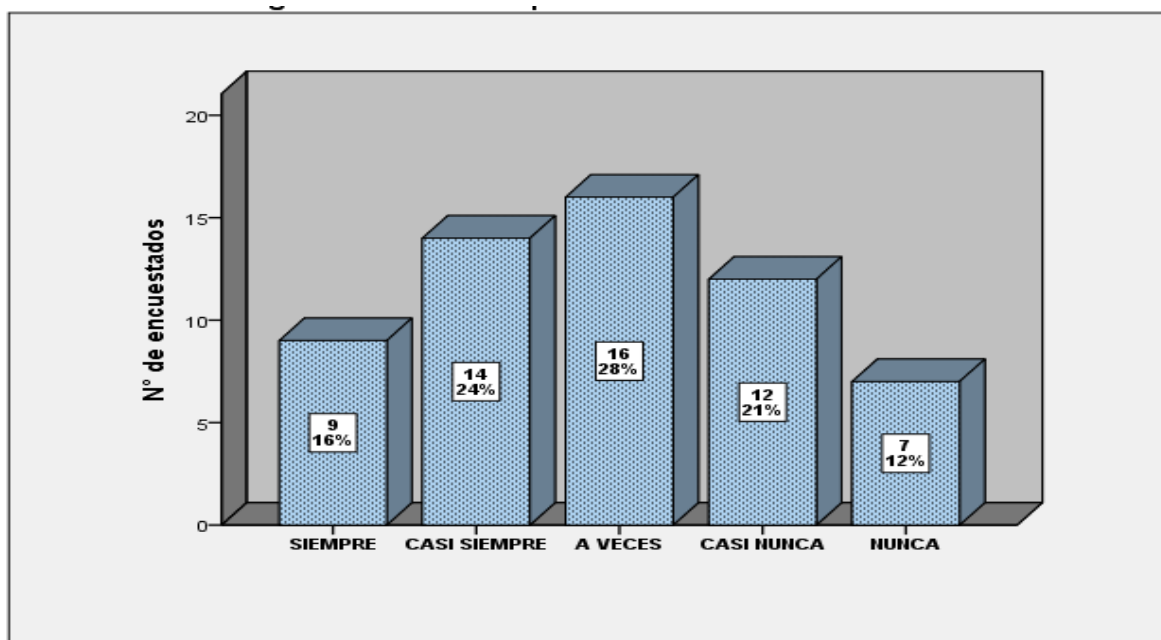
Fuente: Tabla N°18-Elaboración propia

Figura 19: Registro Top 10 de productos de mayor rotación



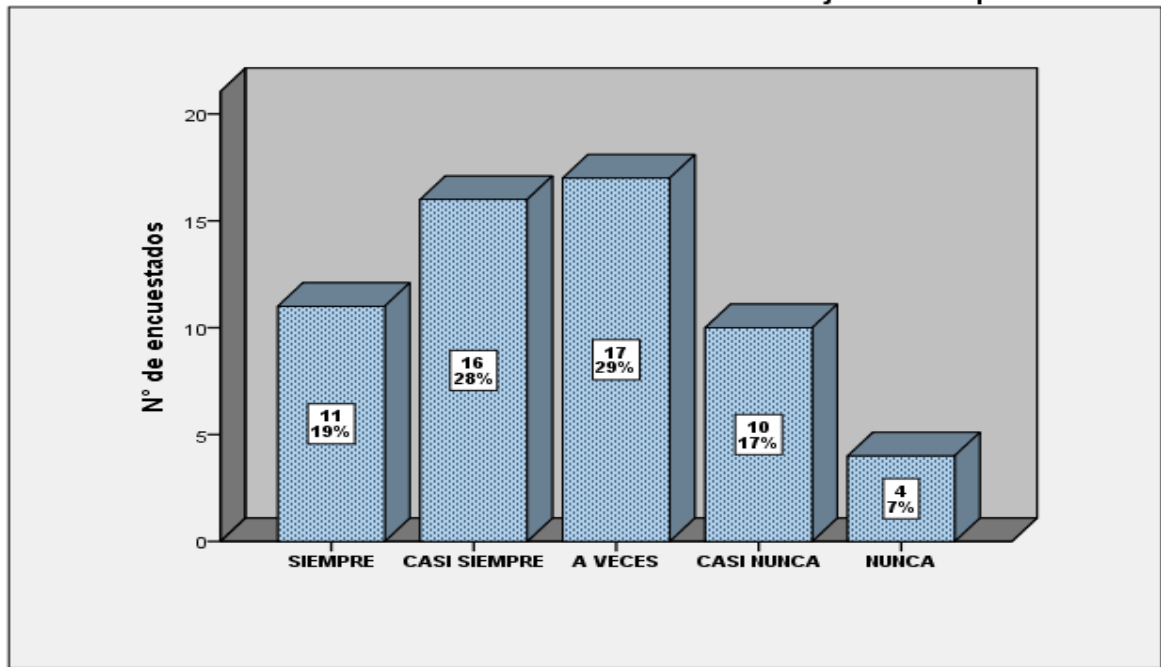
Fuente: Tabla N°19-Elaboración propia

Figura 20: Registro Top 10 de productos de menor rotación



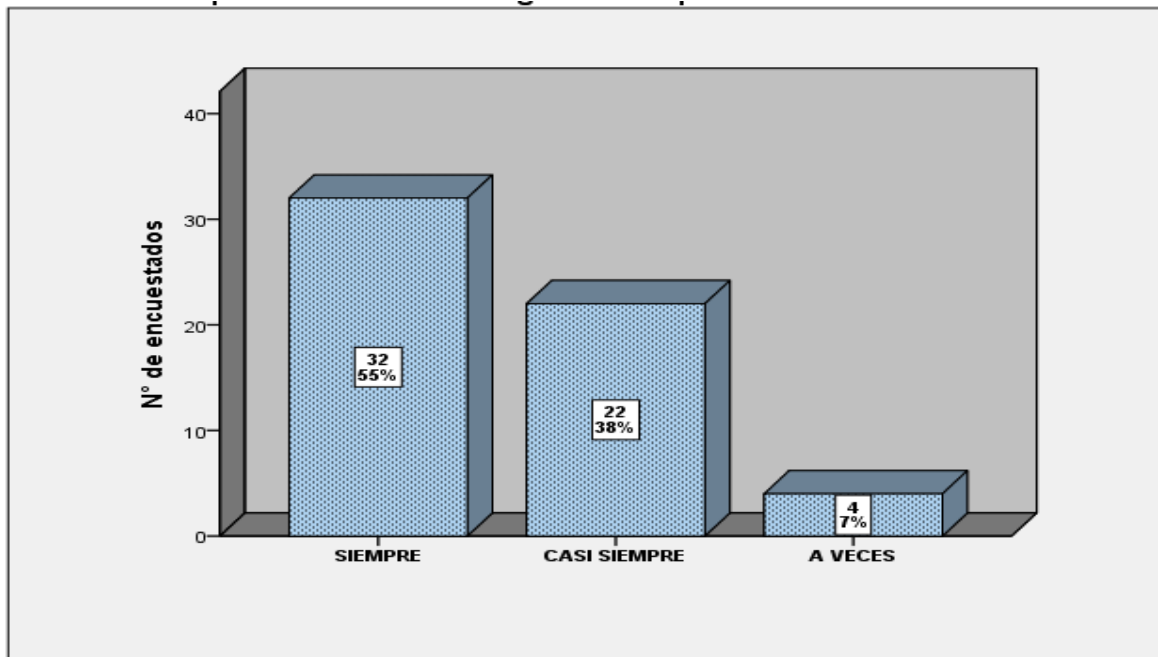
Fuente: Tabla N°20-Elaboración propia

Figura 21: Se conoce el valor real de los costos de almacenaje en la empresa



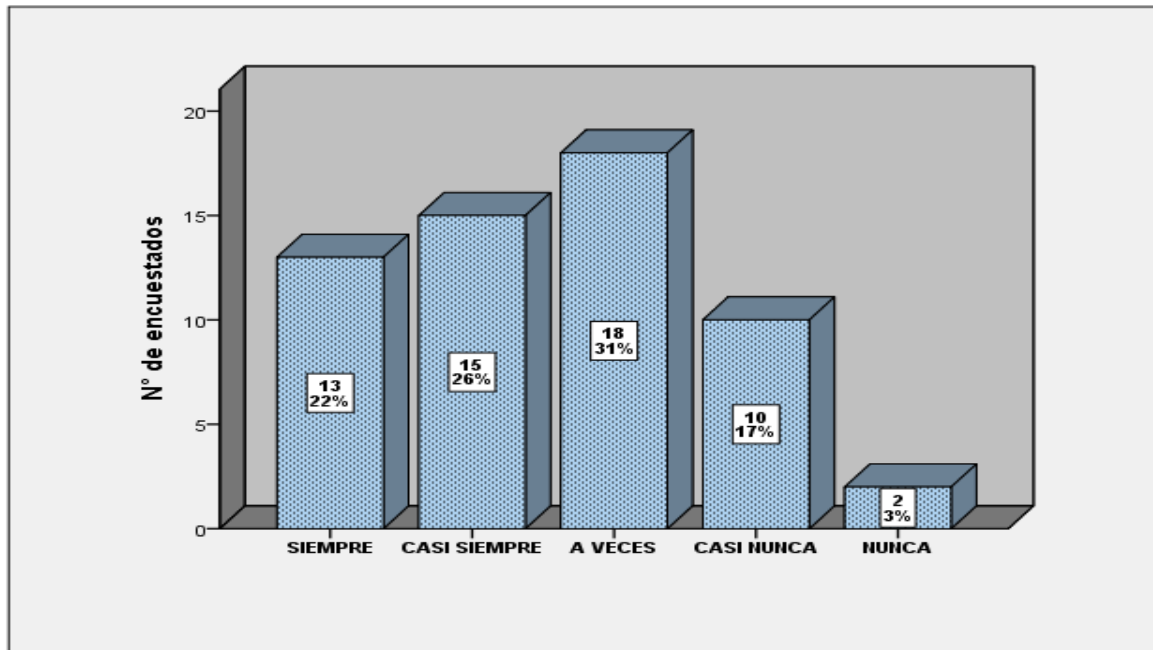
Fuente: Tabla N°22-Elaboración propia

Figura 22: Los productos cuando llegan a la empresa son almacenados



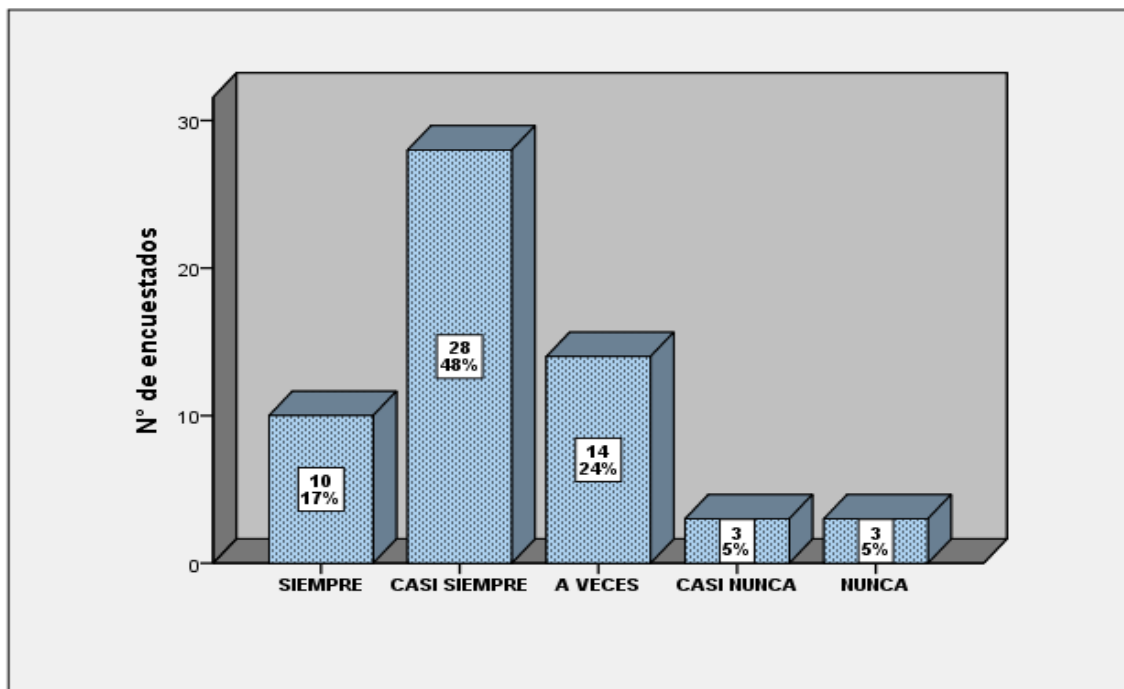
Fuente: Tabla N°22-Elaboración propia

Figura 23: Se cuenta con información del costo de almacenaje



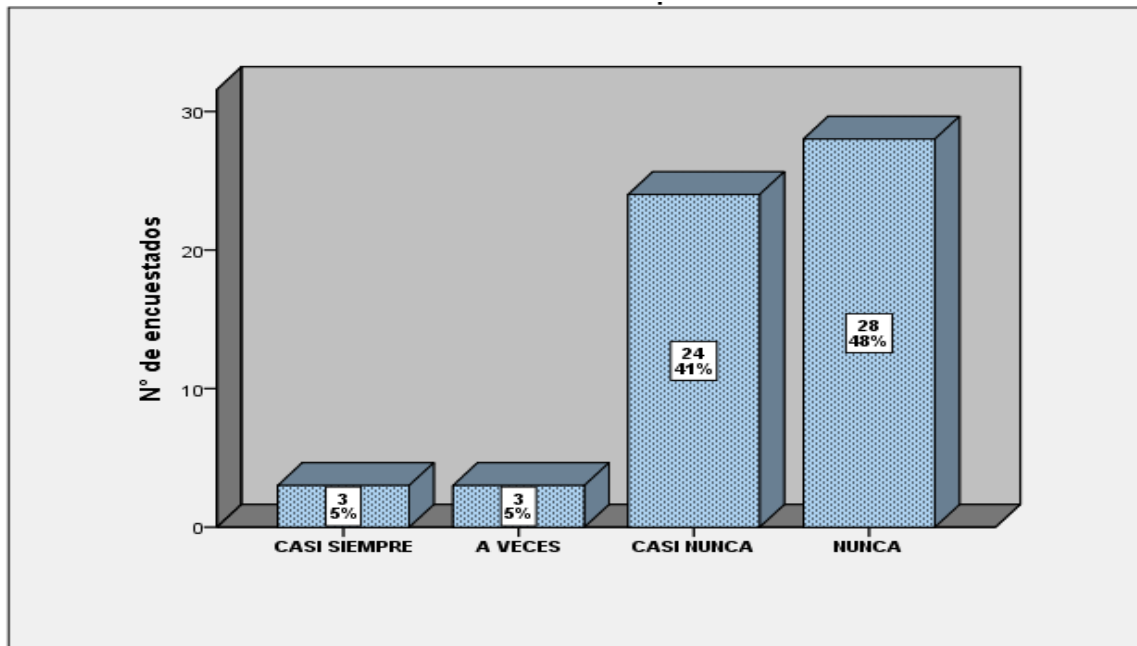
Fuente: Tabla N°23-Elaboración propia

Figura 24: Los costos de almacenaje afecta los márgenes de comercialización



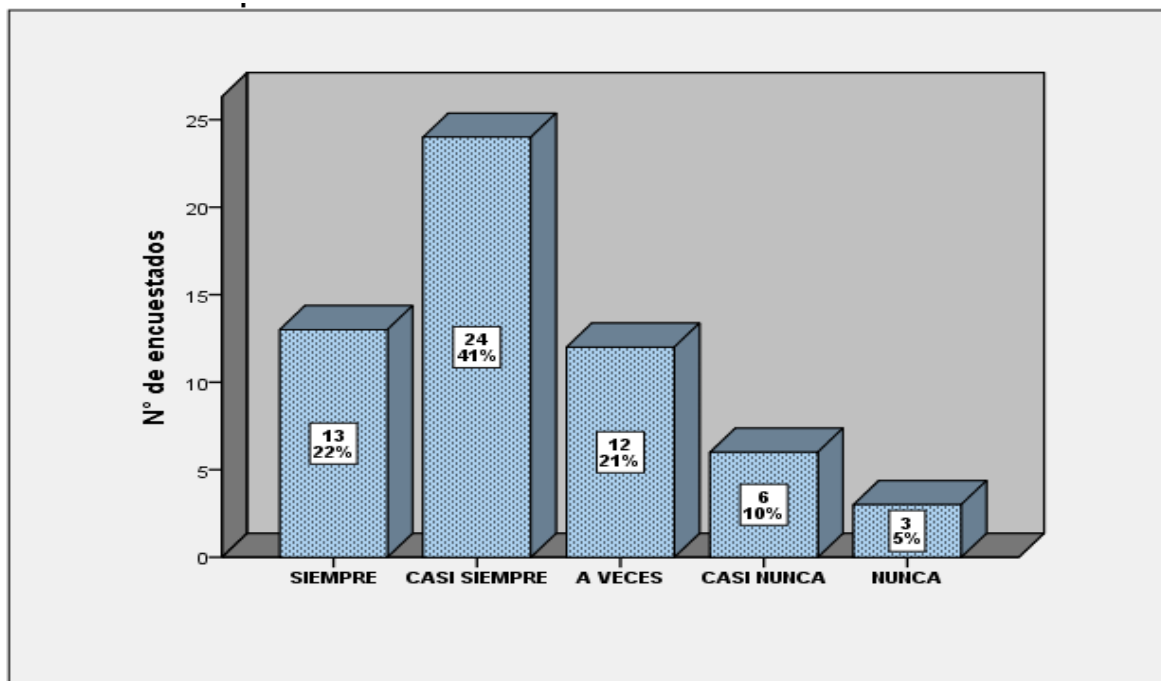
Fuente: Tabla N°24-Elaboración propia

Figura 25: Se realiza remates de productos



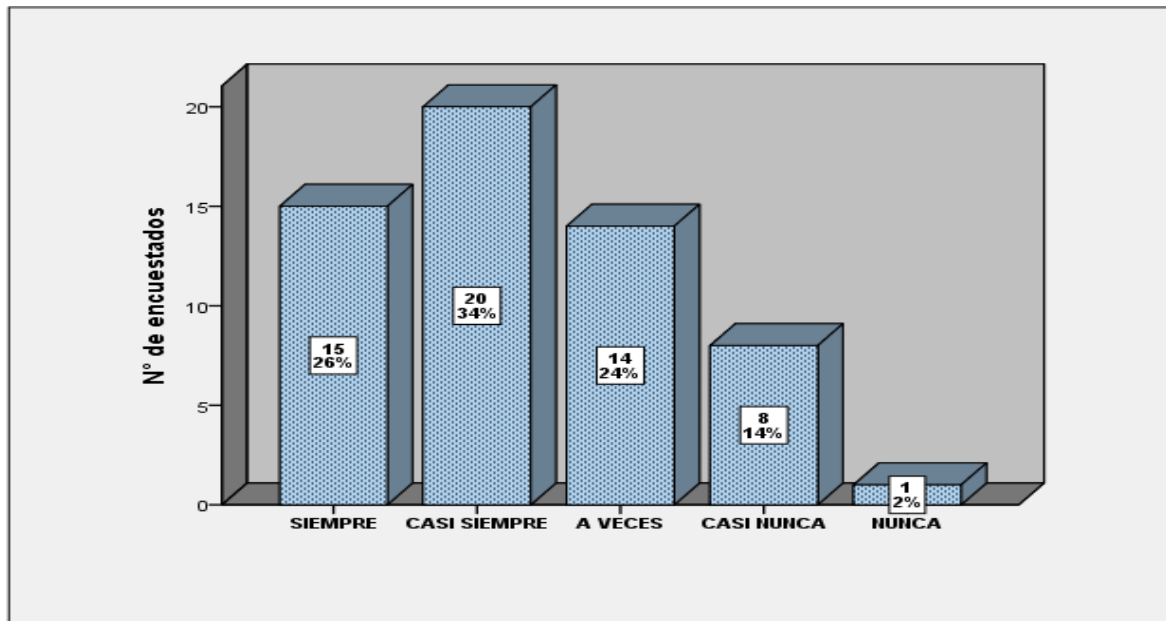
Fuente: Tabla N°25-Elaboración propia

Figura 26: La empresa se ve afectada cuando se stockea de mercadería



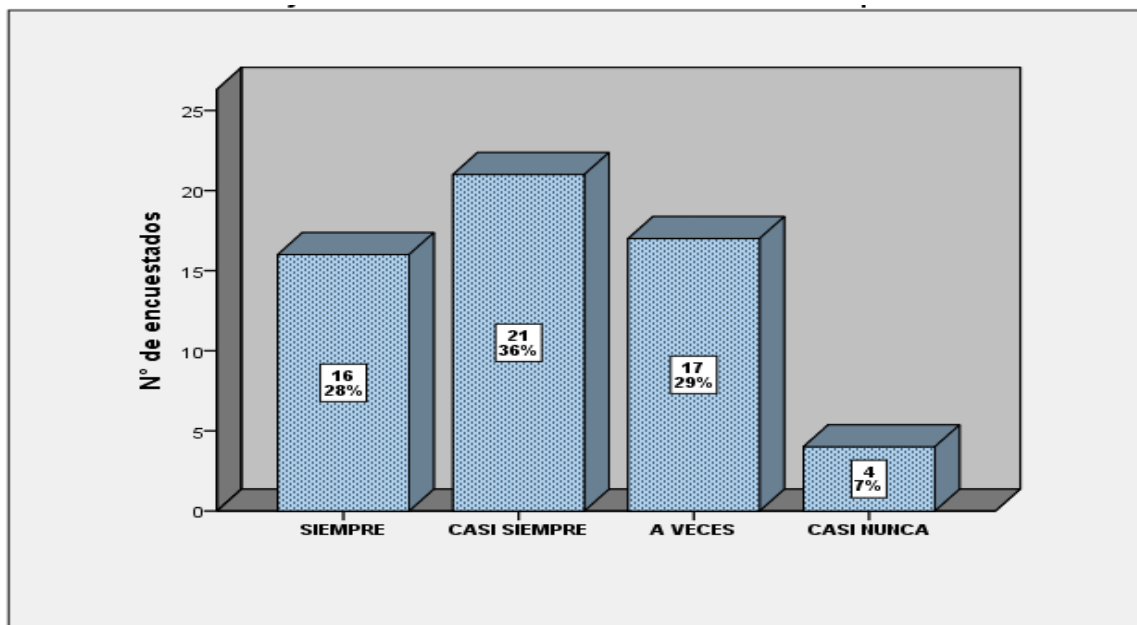
Fuente: Tabla N°26-Elaboración propia

Figura 27: las devoluciones de mercaderías comprometen la rentabilidad



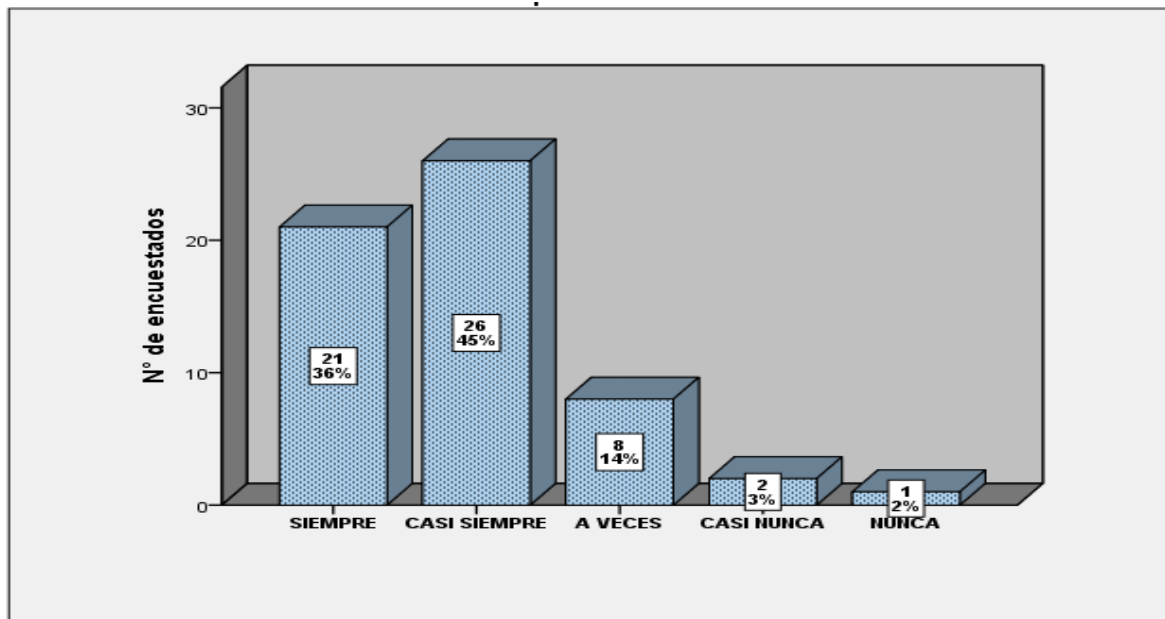
Fuente: Tabla N°27-Elaboración propia

Figura 28: La baja rotación de mercadería afecta la empresa



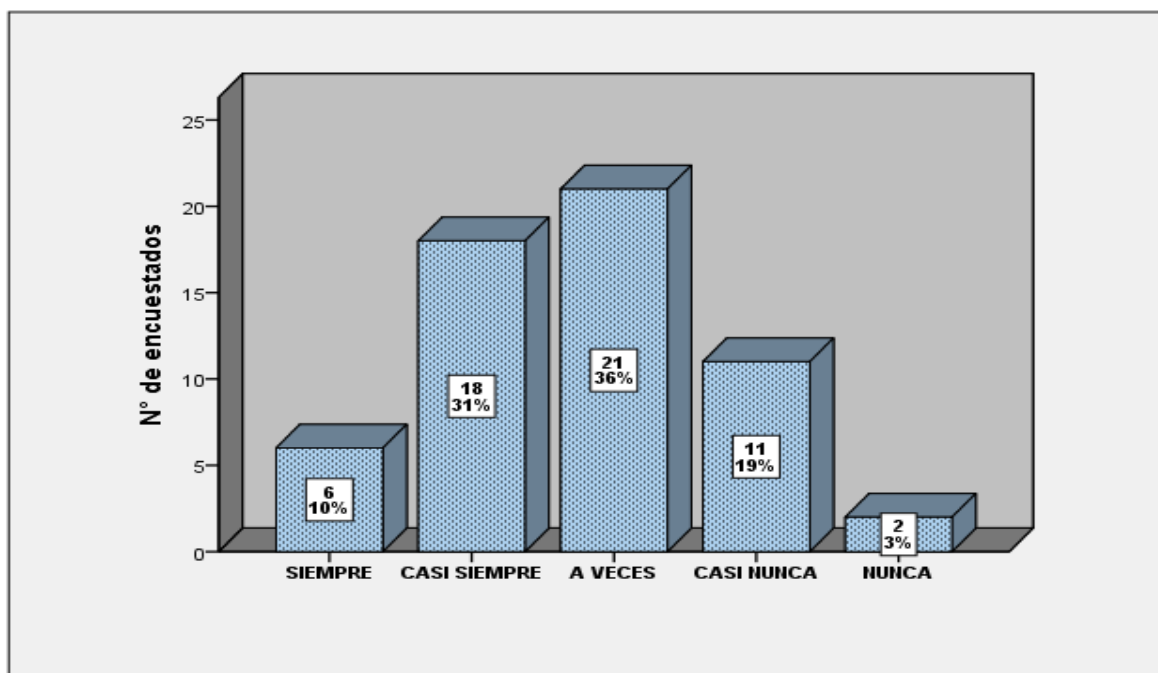
Fuente: Tabla N°28-Elaboración propia

Figura 29: Existen documentos que sustenten las devoluciones



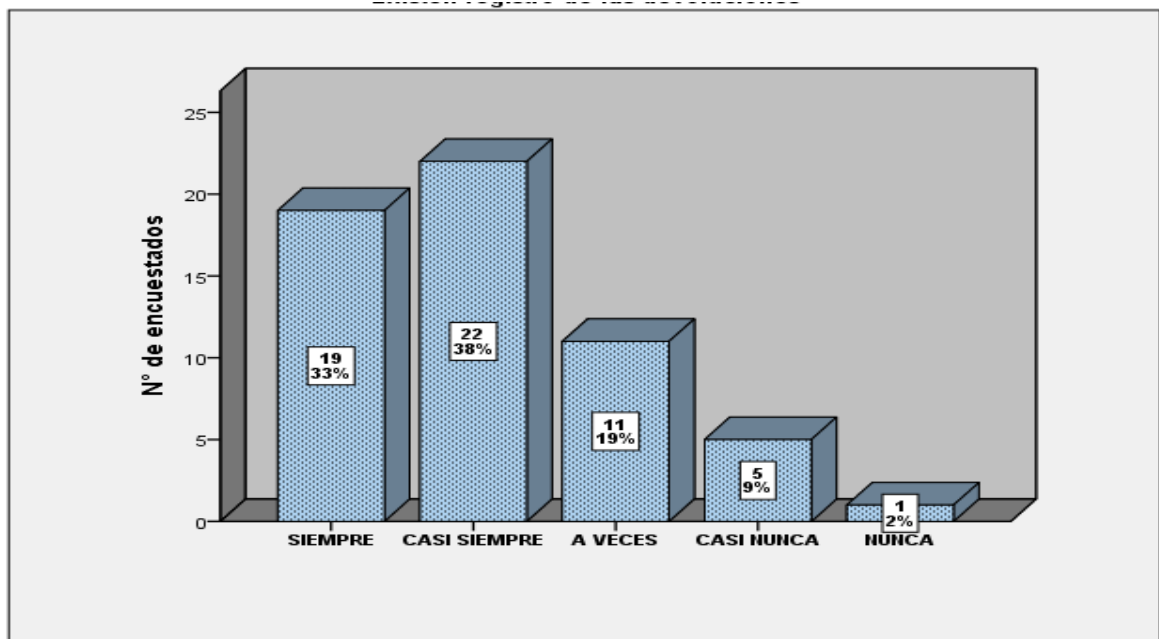
Fuente: Tabla N°29-Elaboración propia

Figura 30: Los proveedores asumen las devoluciones



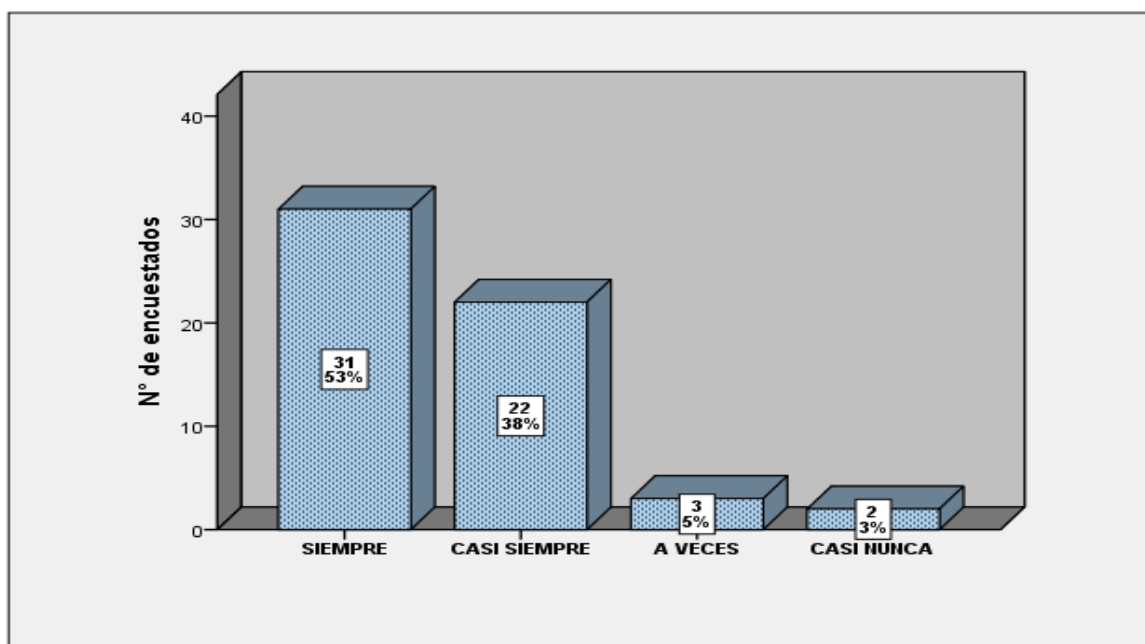
Fuente: Tabla N°30-Elaboración propia

Figura 31: Existen registro de devoluciones



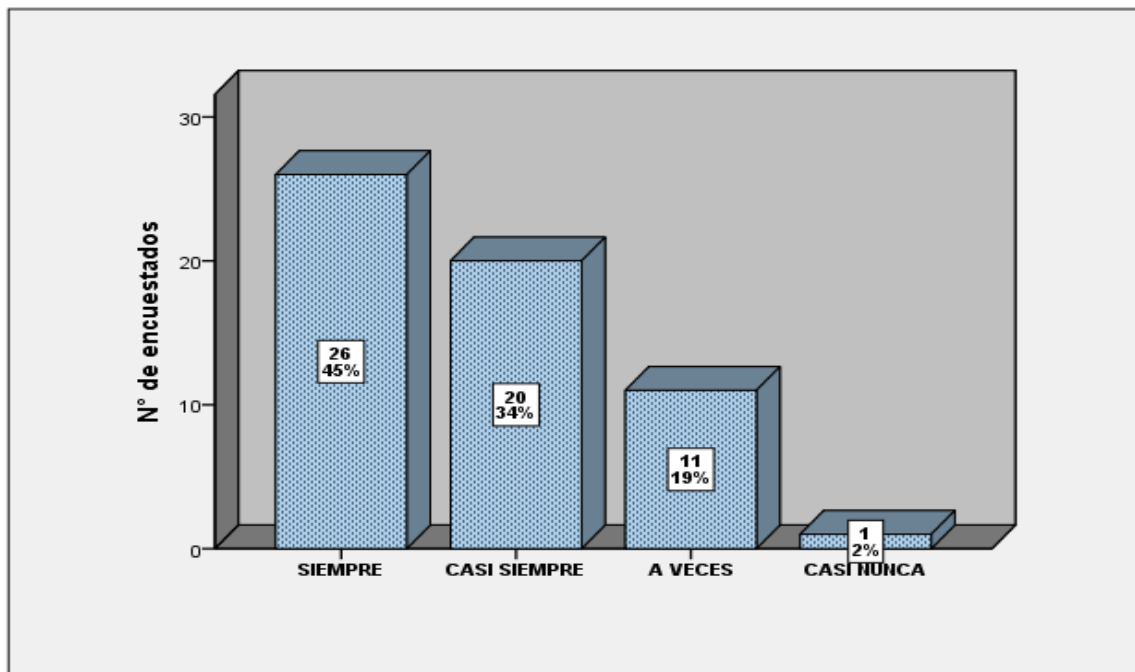
Fuente: Tabla N°31-Elaboración propia

Figura 32: Existen sistemas para el control de la mercadería



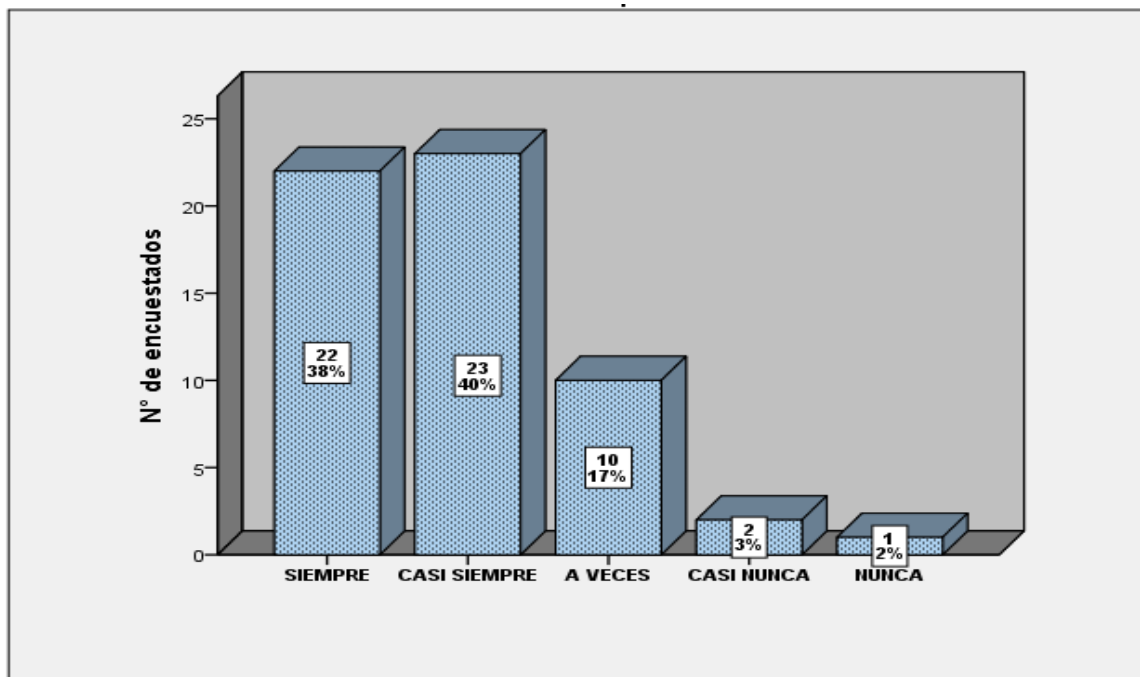
Fuente: Tabla N°32-Elaboración propia

Figura 33: Los registros de almacén se relacionan con los demás sistemas



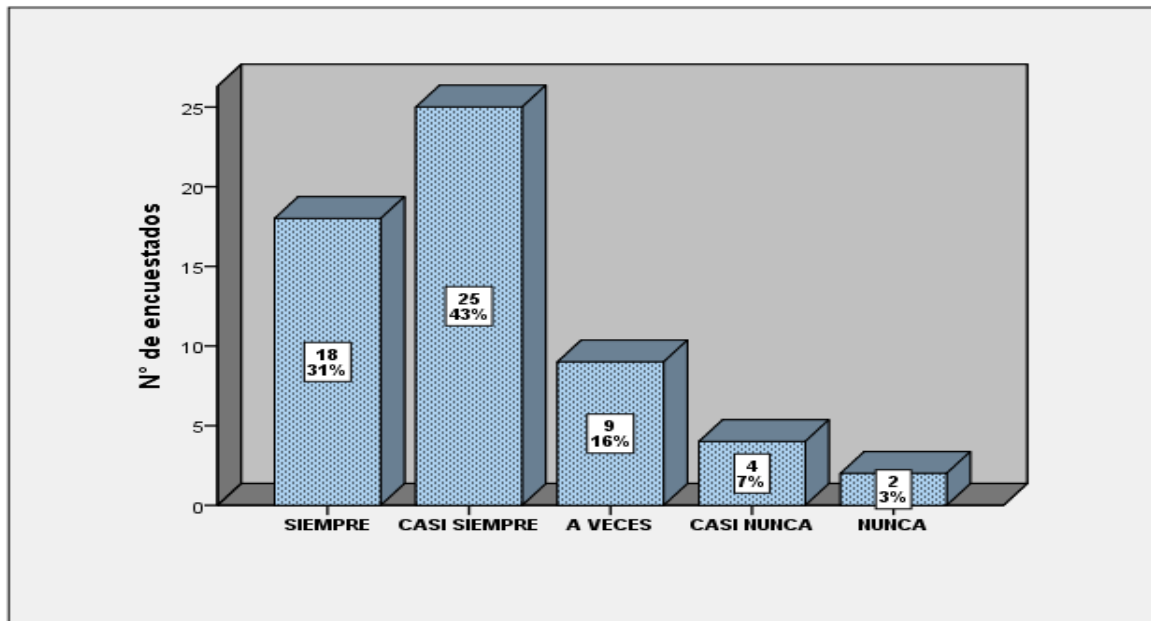
Fuente: Tabla N°33-Elaboración propia

Figura 34: Codificación de productos



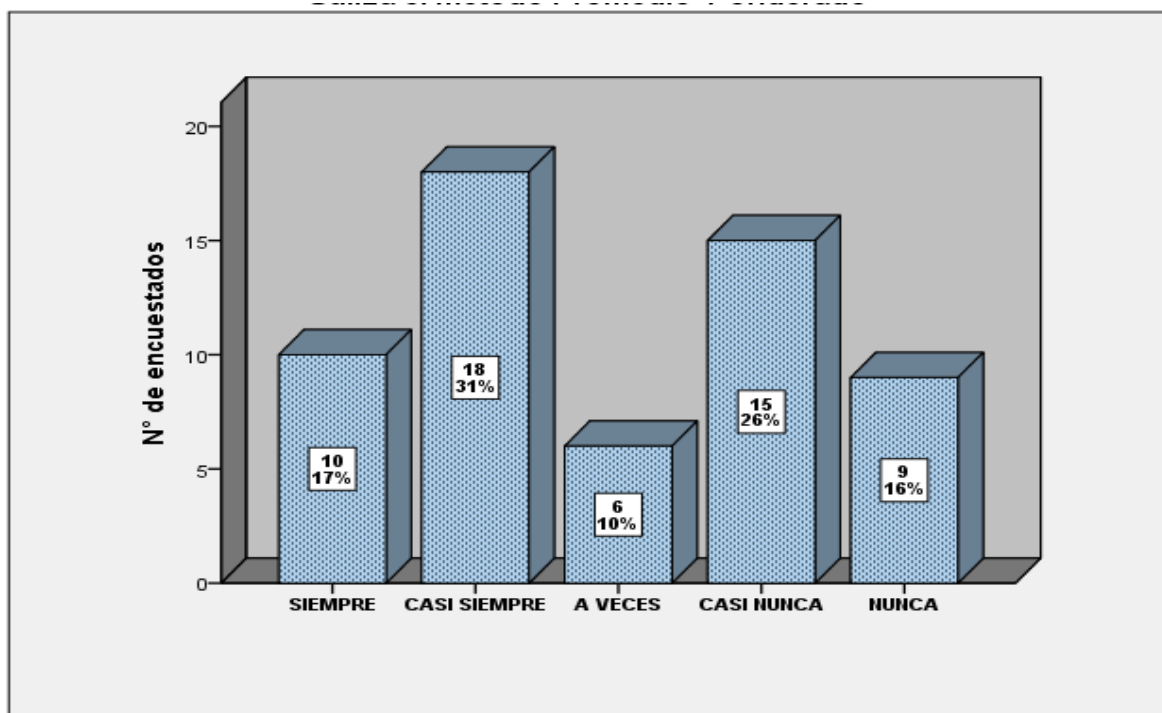
Fuente: Tabla N°34-Elaboración propia

Figura 35: Utiliza el método PEPS (Primeras entradas, primeras salidas)



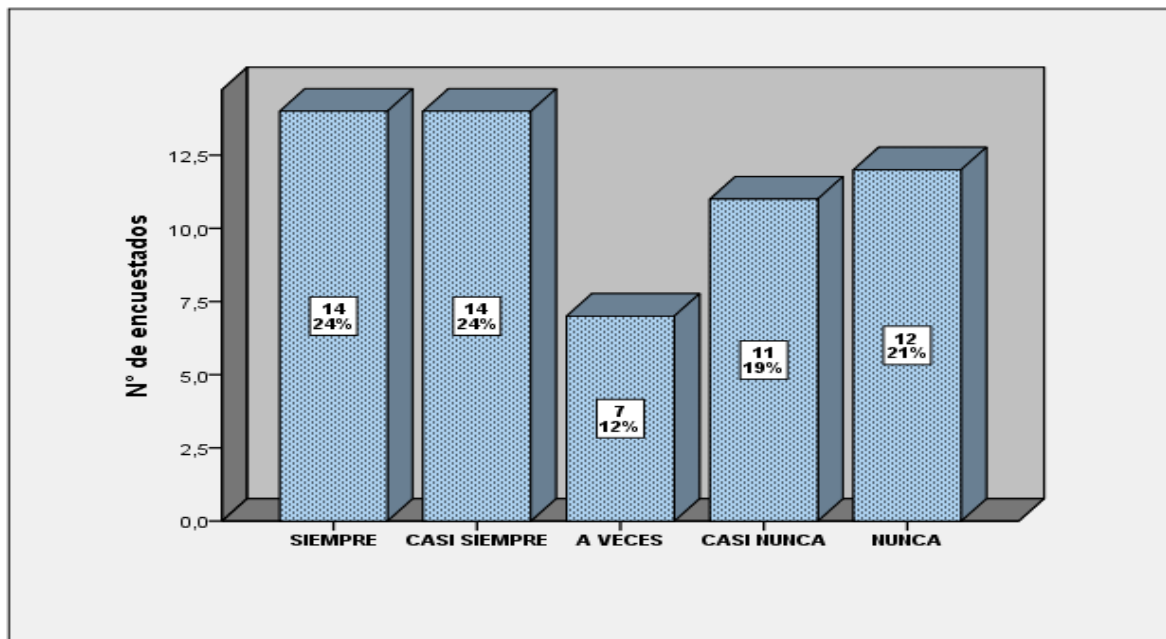
Fuente: Tabla N°35-Elaboración propia

Figura 36: Utiliza el método Promedio Ponderado



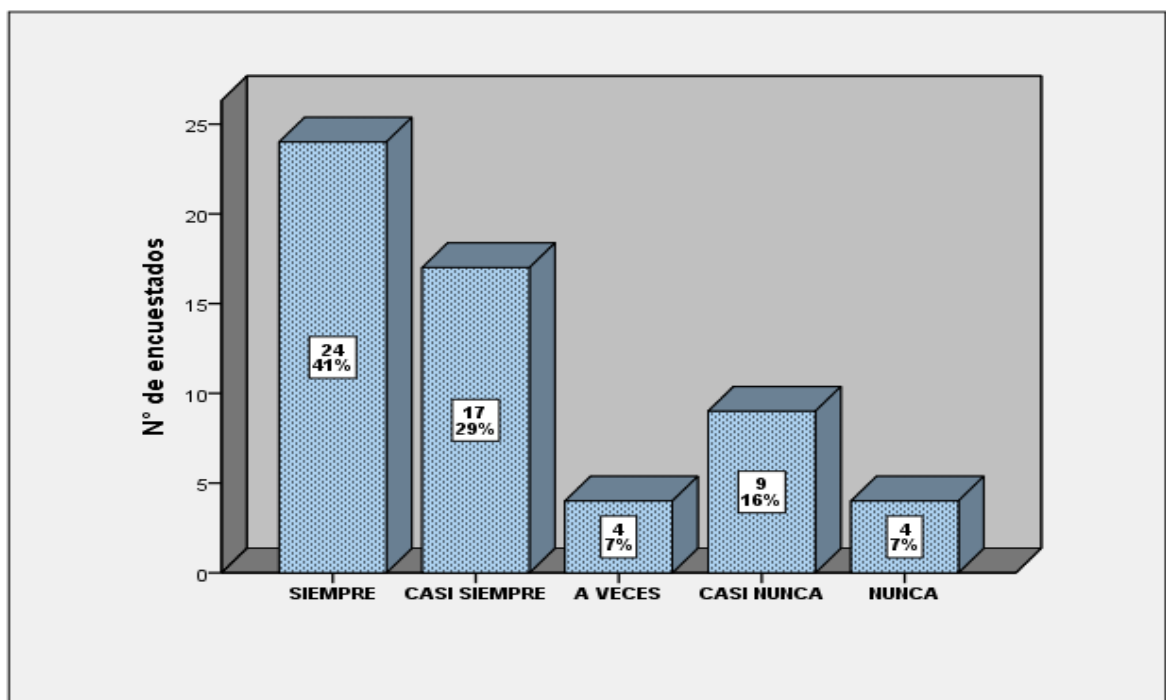
Fuente: Tabla N°36-Elaboración propia

Figura 37: Manual de cuidado de mercadería



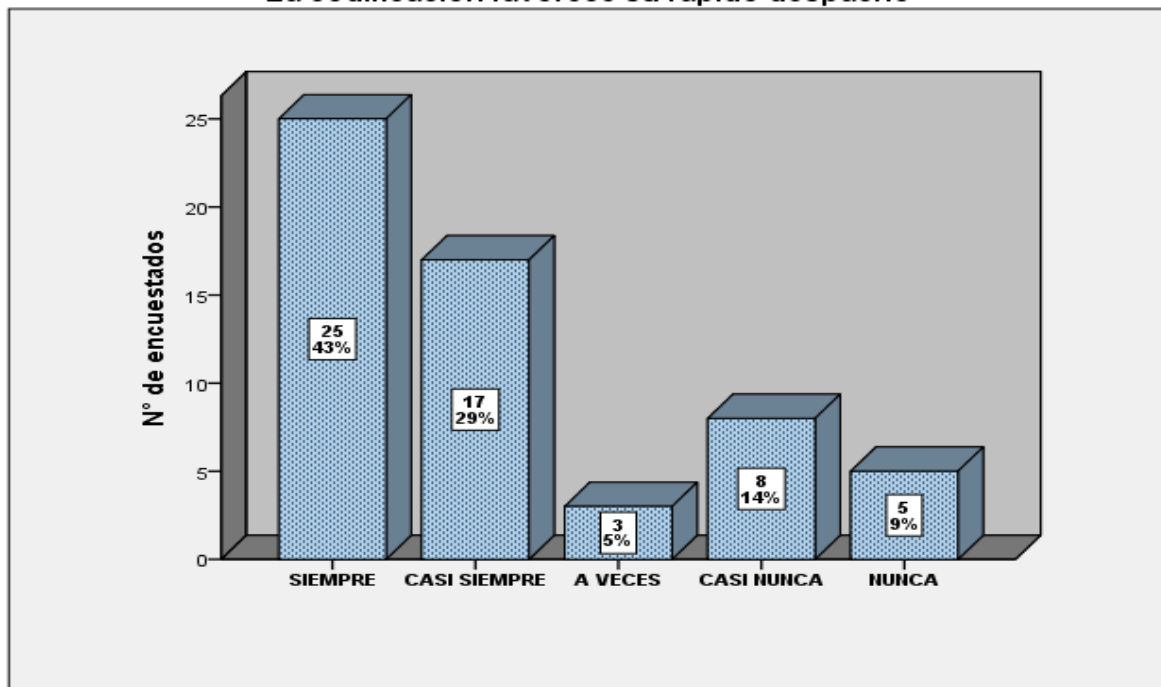
Fuente: Tabla N°37-Elaboración propia

Figura 38: La codificación favorece su rápida ubicación



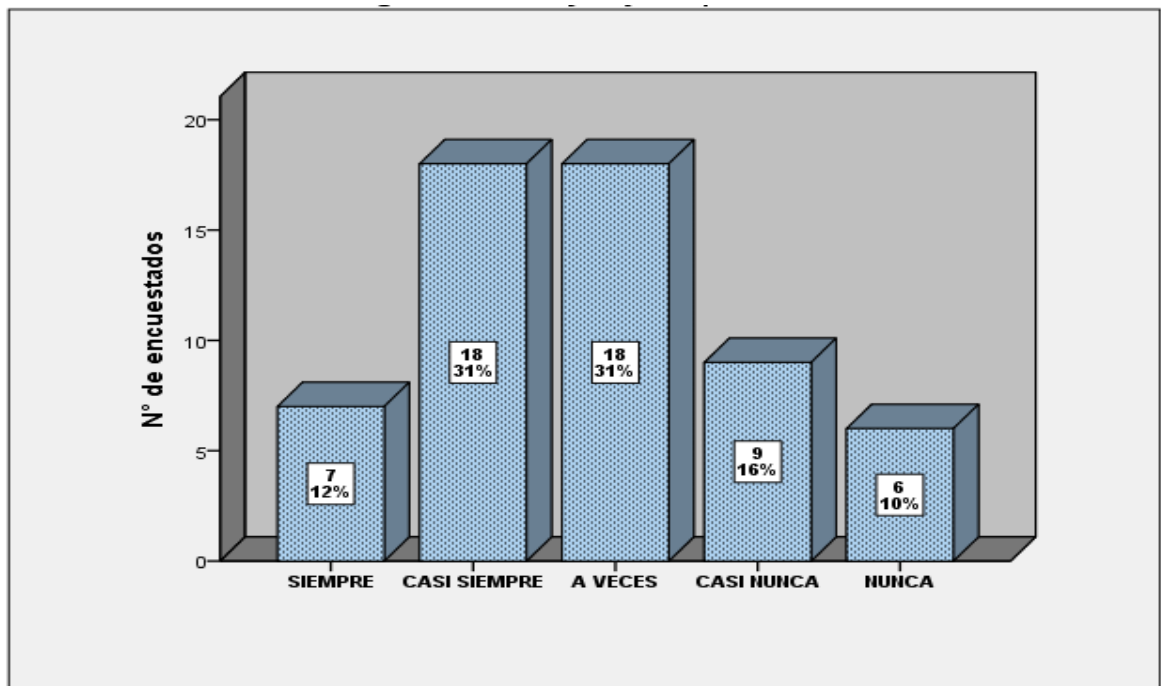
Fuente: Tabla N°38-Elaboración propia

Figura 39: La codificación favorece su rápido despacho



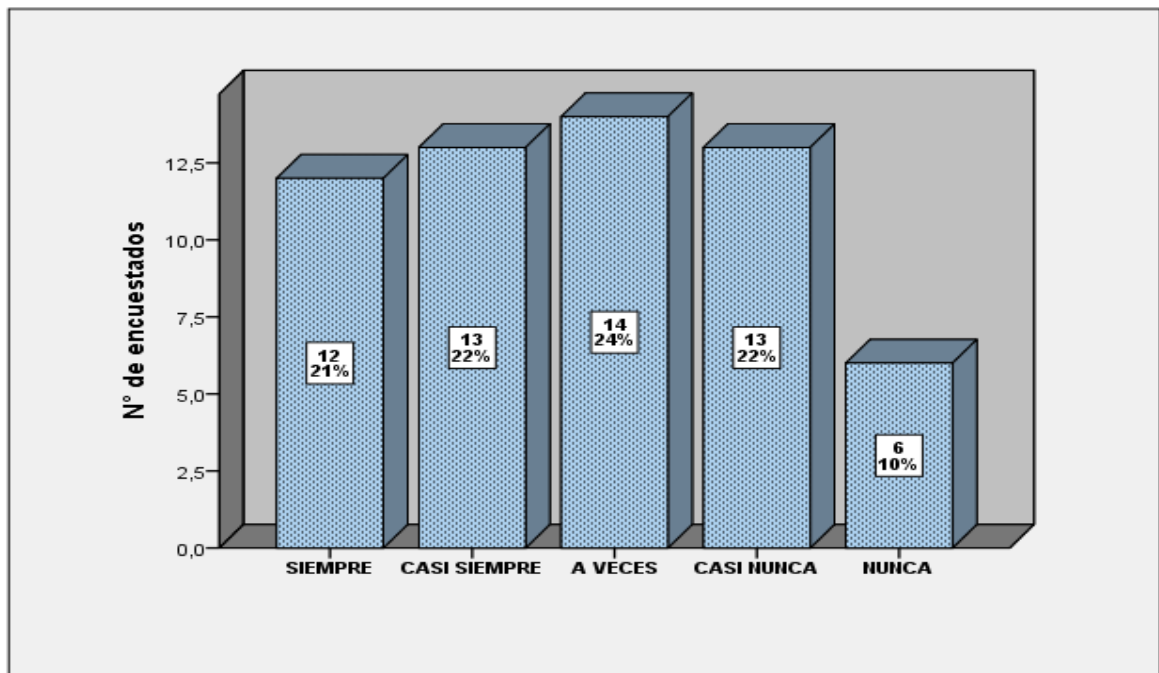
Fuente: Tabla N°39-Elaboración propia

Figura 40: Registro de alta y baja de producto



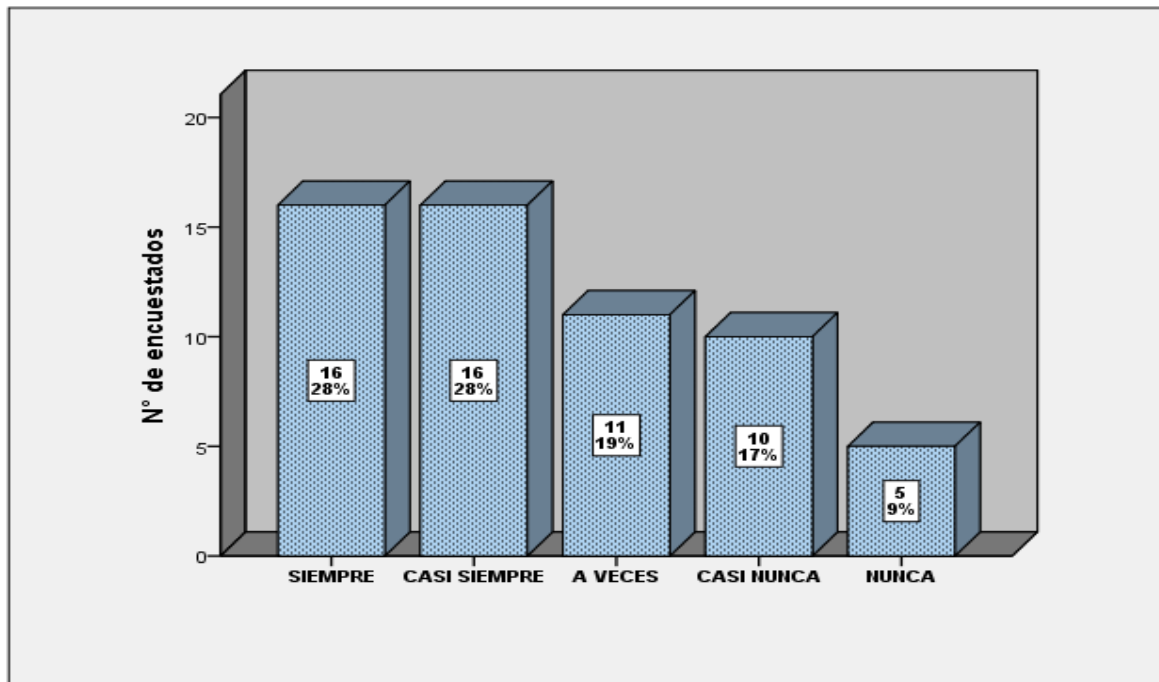
Fuente: Tabla N°40-Elaboración propia

Figura 41: Usa sistema para clasificar los productos



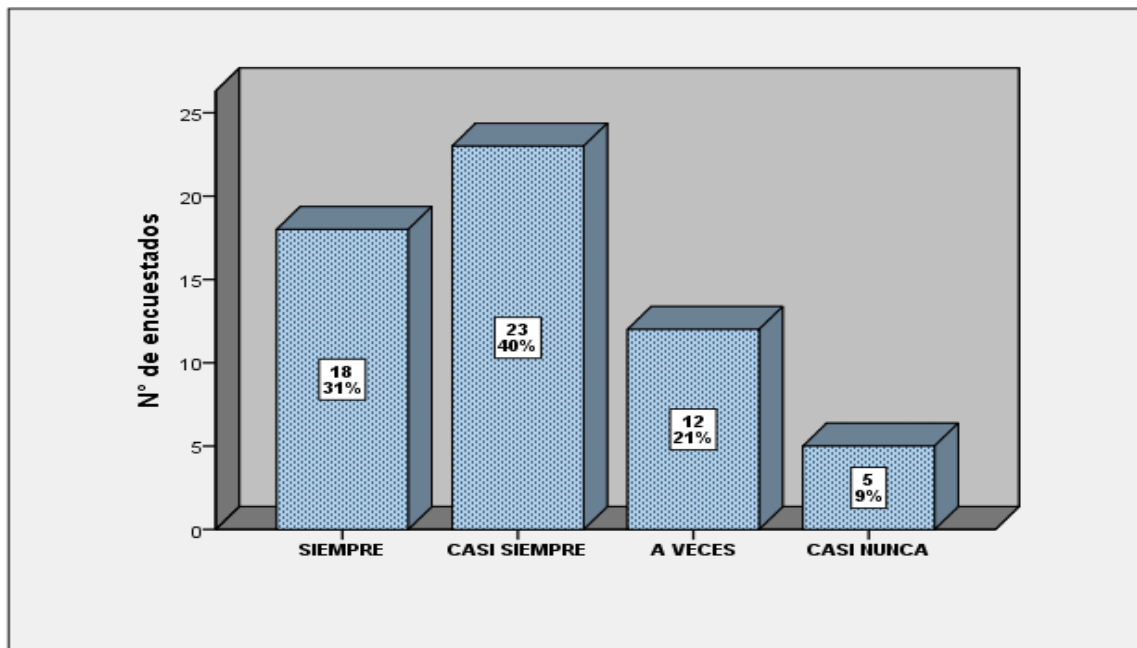
Fuente: Tabla N°41-Elaboración propia

Figura 42: Información del estado de mercaderías



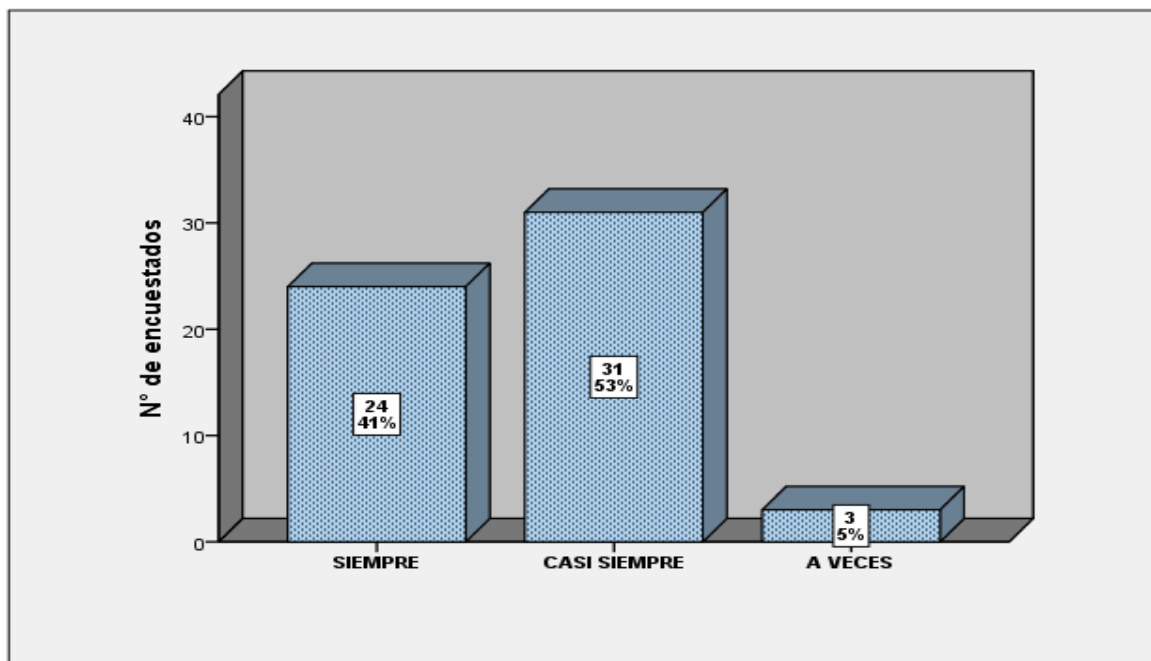
Fuente: Tabla N°42-Elaboración propia

Figura 43: Sistema para generar información de los inventarios



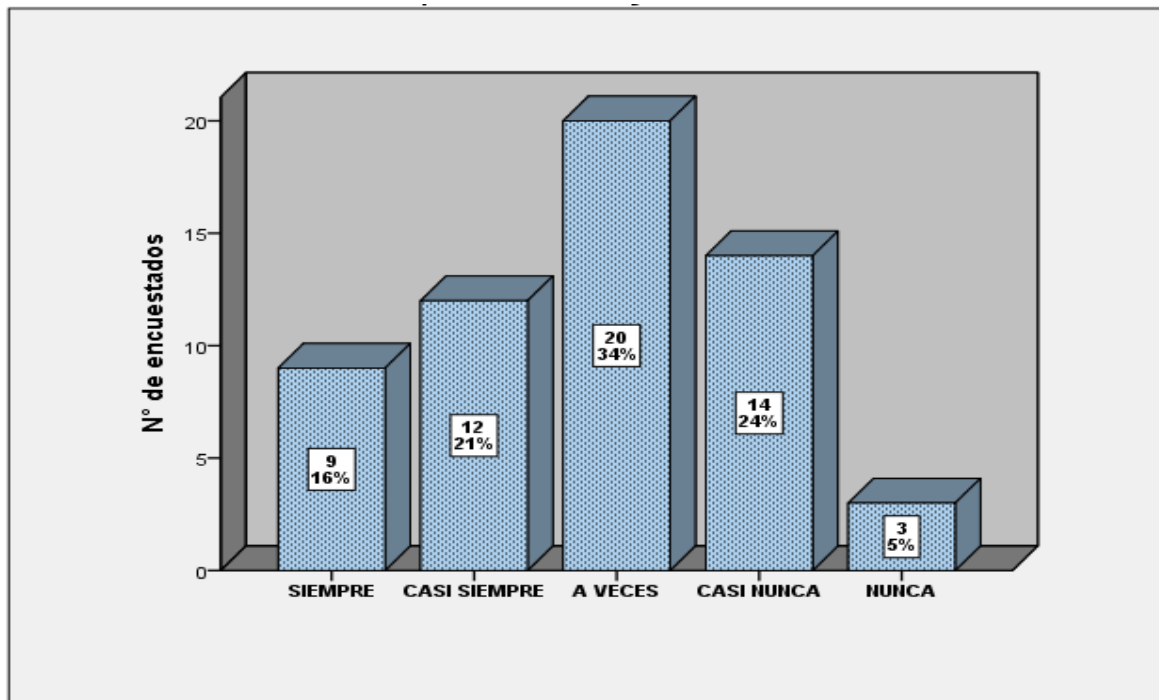
Fuente: Tabla N°43-Elaboración propia

Figura 44: Reportes a Gerencia



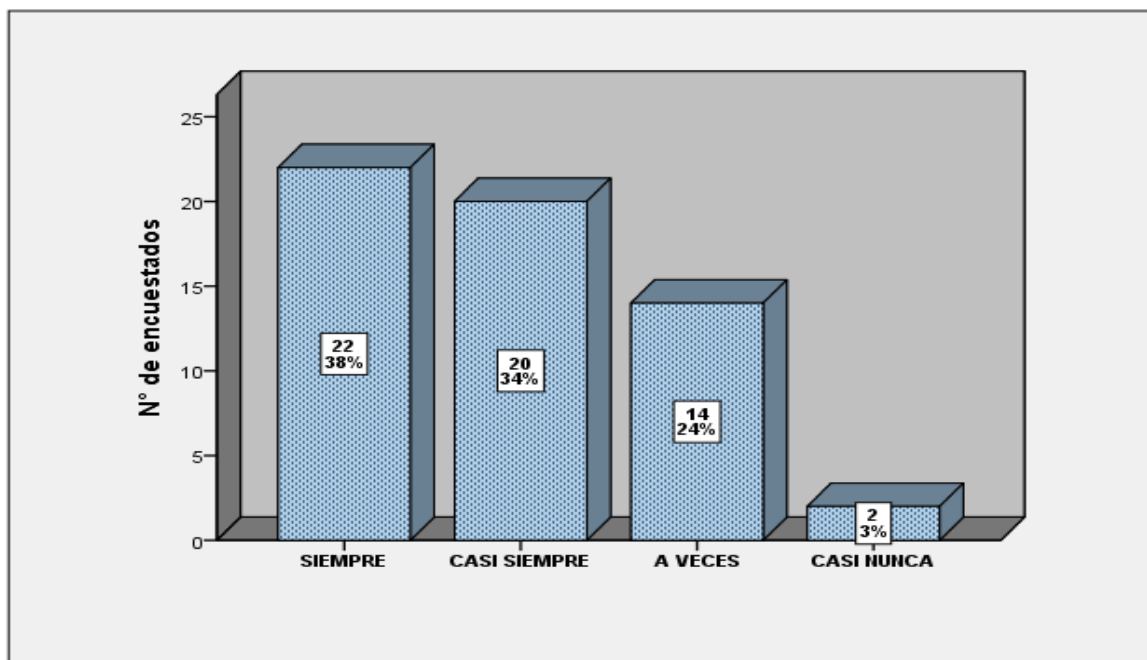
Fuente: Tabla N°44-Elaboración propia

Figura 45: Reporte de mermas y desmedros



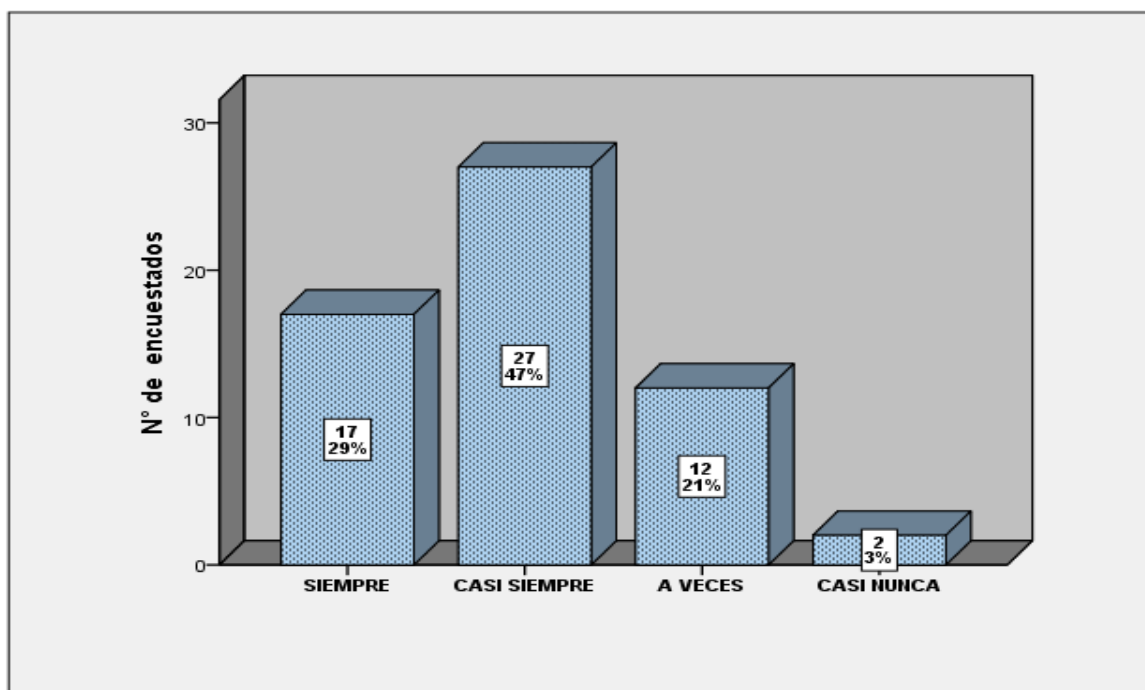
Fuente: Tabla N°45-Elaboración propia

Figura 46: Supervisión de mercadería a despachar



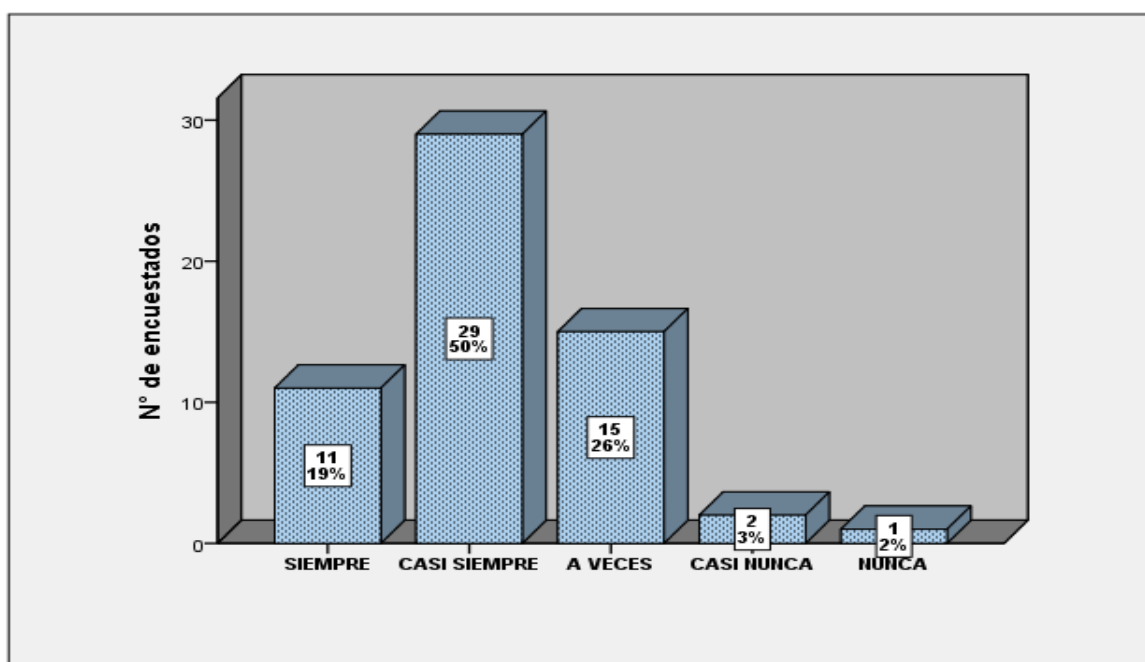
Fuente: Tabla N°46-Elaboración propia

Figura 47: Información actualizada de inventarios



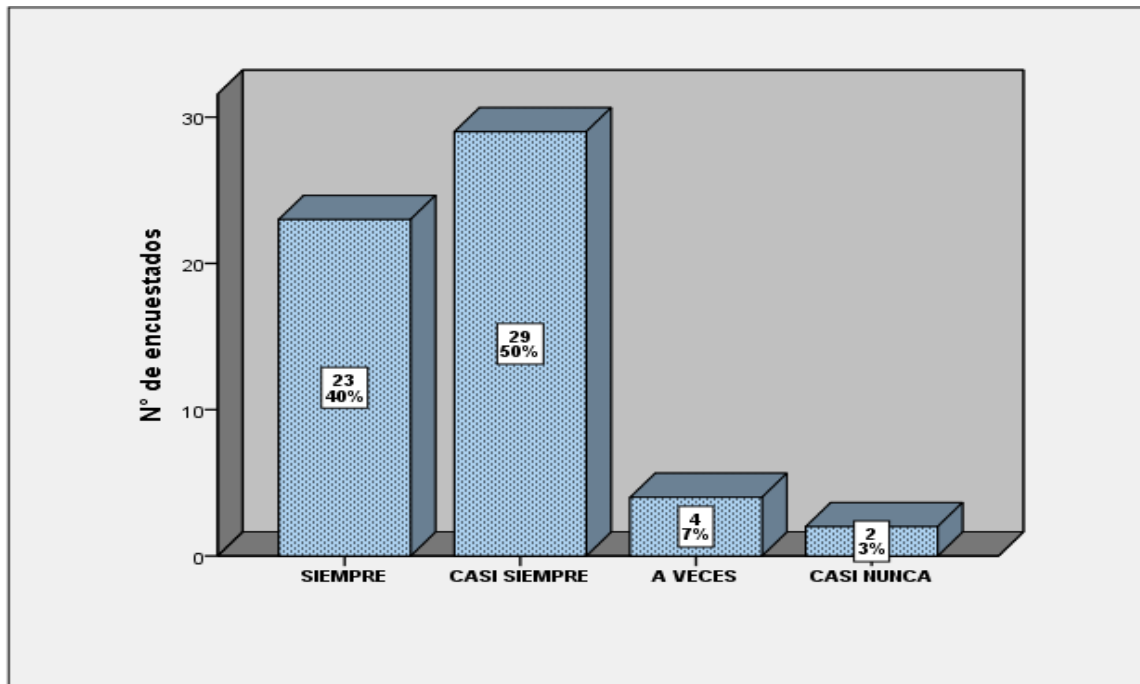
Fuente: Tabla N°47-Elaboración propia

Figura 48: Registro de faltantes y sobrantes de mercaderías



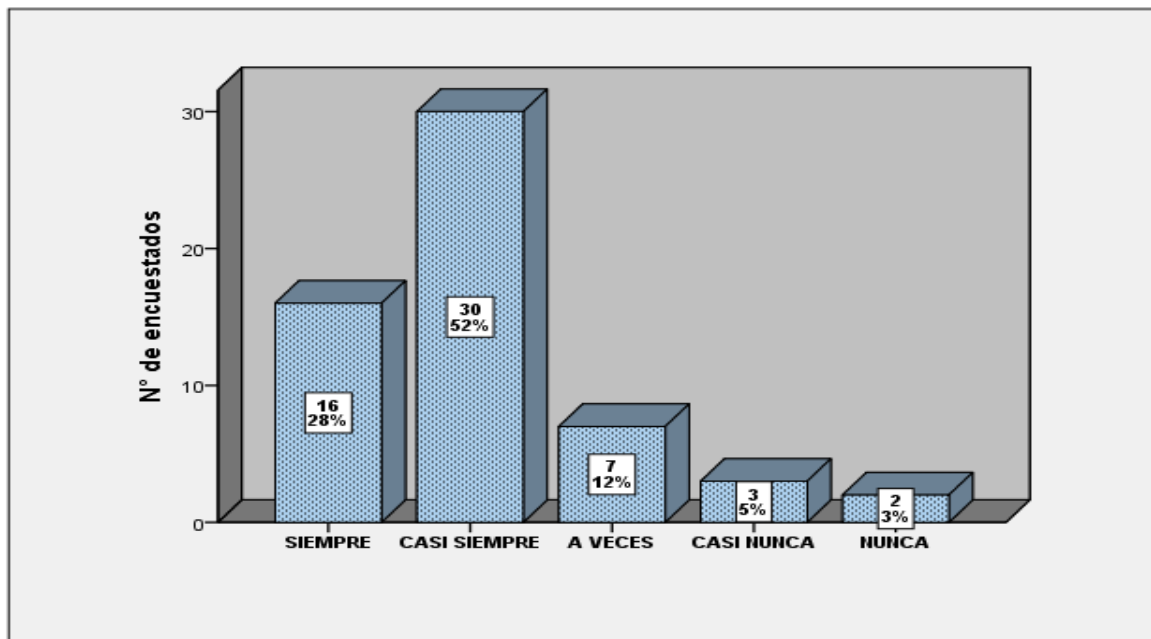
Fuente: Tabla N°48-Elaboración propia

Figura 49: Las mercaderías recibidas se verifican con los reportes



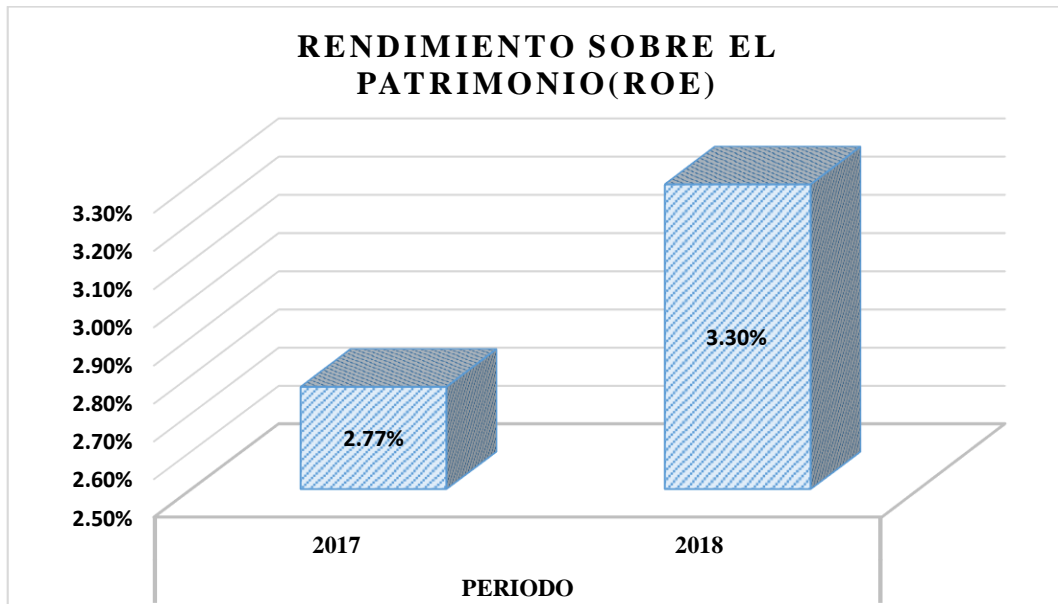
Fuente: Tabla N°49-Elaboración propia

Figura 50: Uso de registro contables



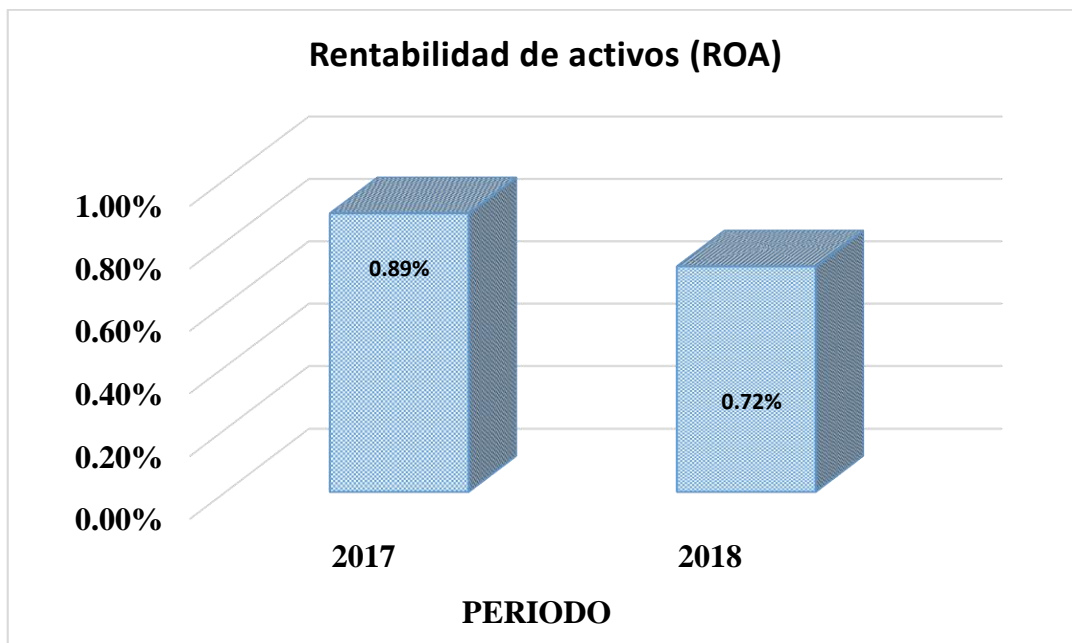
Fuente: Tabla N°50-Elaboración propia

Figura 51: Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)



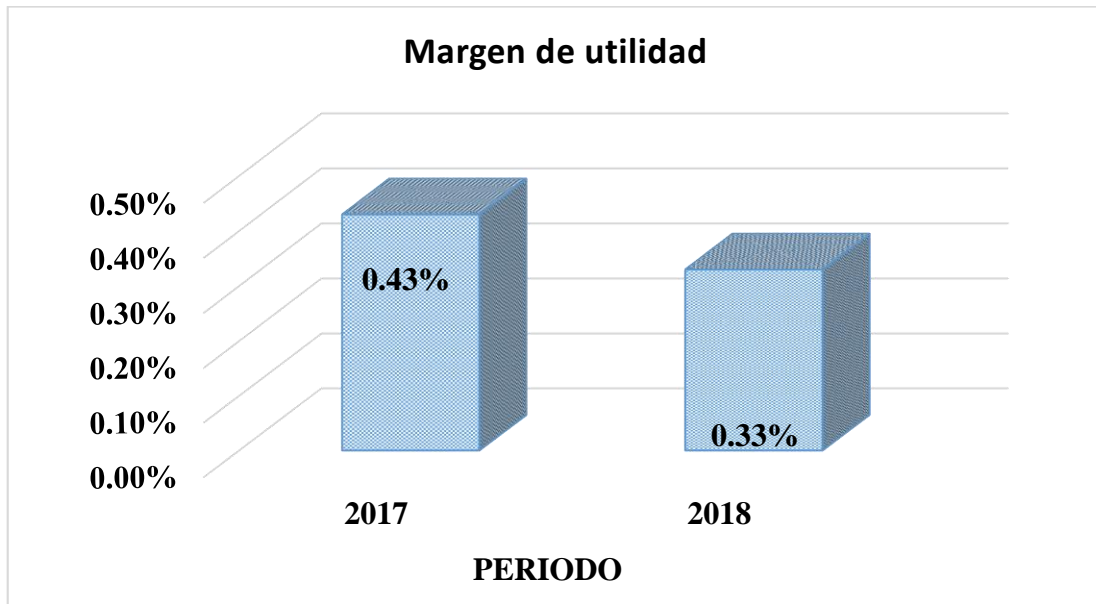
Fuente: Tabla N°51-Elaboración propia

Figura 52: Rendimiento del Activo Total(ROA)



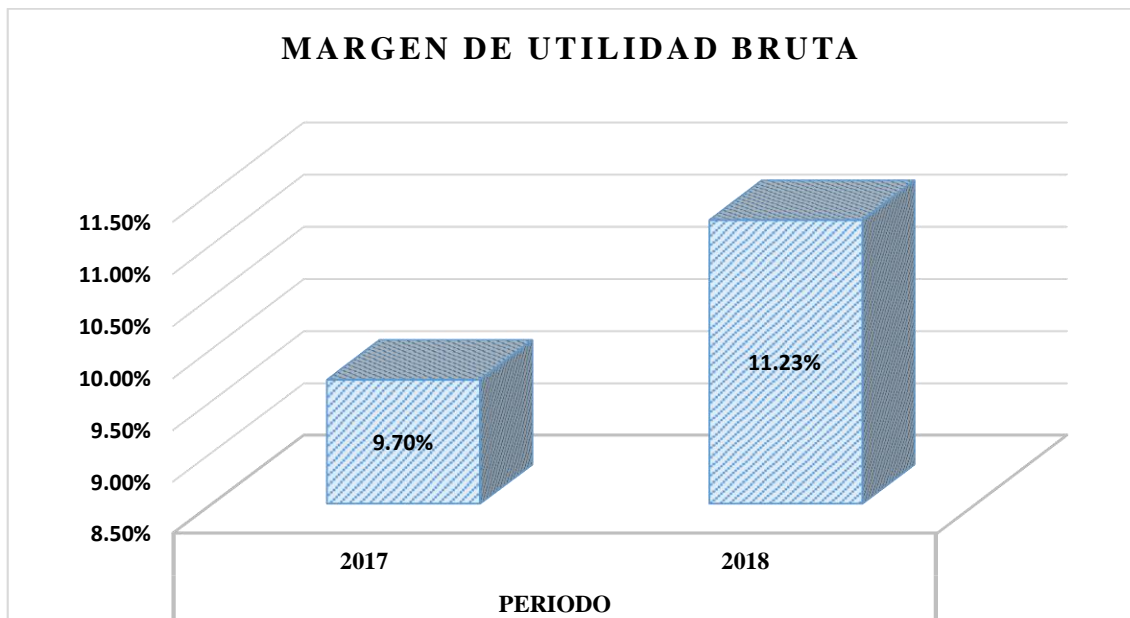
Fuente: Tabla N°52-Elaboración propia

Figura 53: Margen de Utilidad Neta



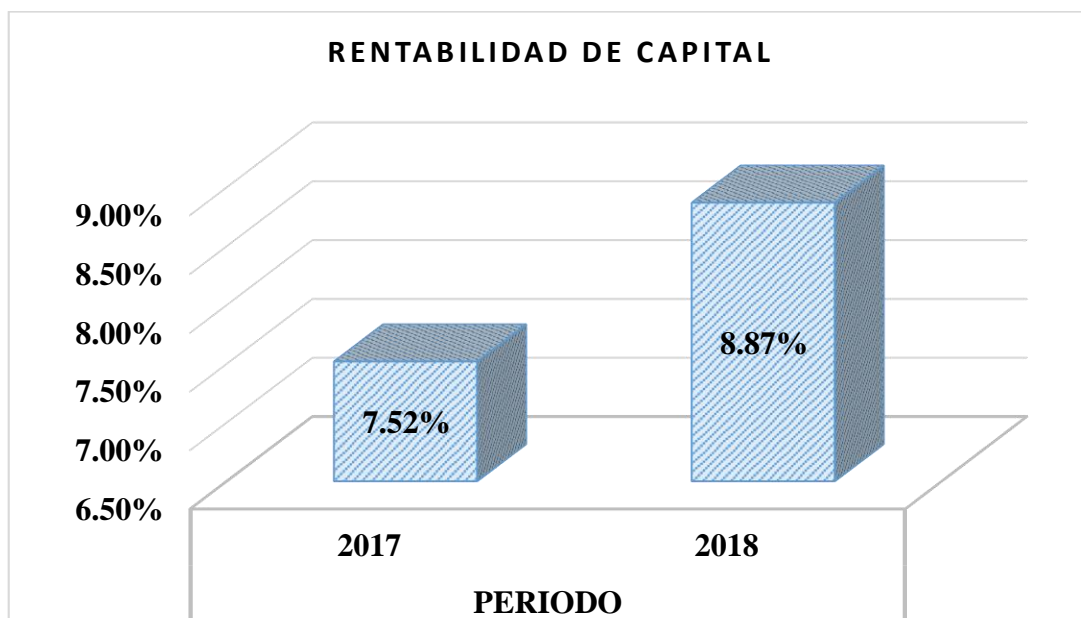
Fuente: Tabla N°53-Elaboración propia

Figura 54: Margen de Utilidad Bruta



Fuente: Tabla N°54-Elaboración propia

Figura 55: Rentabilidad de capital



Fuente: Tabla N°55-Elaboración propia

Anexo N° 07: Método PEPS

ARTÍCULO _____ MARCA _____ CÓDIGO _____

UNIDAD DE MEDIDA _____ STOCK MÍNIMO _____

CUENTA DEL MAYOR _____ SUB CUENTA _____

FECHA	DOCUMENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL

FUENTE: Elaborado por la autora

Anexo N° 08: Método UEPS

ARTÍCULO _____ MARCA _____ CÓDIGO _____
 UNIDAD DE MEDIDA _____ STOCK MÍNIMO _____
 CUENTA DEL MAYOR _____ SUB CUENTA _____

FECHA	DOCUMENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS			CONTROL
		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIOS	TOTAL	

FUENTE: Elaborado por la autora

Anexo N° 09: Método Promedio Ponderado

ARTÍCULO _____

MARCA _____ CÓDIGO _____

UNIDAD DE MEDIDA _____

STOCK MÍNIMO _____

CUENTA DEL MAYOR _____

SUB CUENTA _____

FECHA	DOCUMENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL

FUENTE: Elaborado por la autora

Anexo N° 10: Reporte de Inventarios

Código	Descripción del producto	Unidad vendida	Unid. Emp	Stock bueno	Stock malo

FUENTE: Elaborado por la autora