

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
Facultad De Ciencias Empresariales
ESCUELA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD
Y FINANZAS



TESIS

**SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO Y LA RENTABILIDAD
DE LA EMPRESA "COMERCIAL BERNAL 2019.**

**Tesis para optar el Título Profesional de:
CONTADOR PÚBLICO**

TESISTA:

Bach. DE LA CRUZ ROJAS, Felicitaciona Eugenia

ASESORA

Mtro. ESPINOZA CHAVEZ, Lucy Janet

Huánuco - Perú
2019

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las 9:20 m horas del día 19 del mes de Julio del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:


Dr. Christian Paolo Martel Carranza	(Presidente)
Mtro. Alan Dennis López López	(Secretario)
Mtro. Simeón Soto Espejo	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 1068-2019-D-FCOMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: **"EL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA "COMERCIAL BERNAL" 2019"**, presentada por el (la) Bachiller **DE LA CRUZ ROJAS, Felicitationa Eugenia**; para optar el título **Profesional de Contador Público**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) 1003400 con el calificativo cuantitativo de 15 (BUENO) y cualitativo de BUENO (Art.45 y 47 - Reglamento de Grados y Títulos).

Siendo las 10:00 m horas del día 19 del mes de Julio del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.


Dr. Christian Paolo Martel Carranza
PRESIDENTE


Mtro. Alan Dennis López López
SECRETARIO


Mtro. Simeón Soto Espejo
VOCAL

DEDICATORIA

A mi familia por confiar en mis decisiones, a mi hija killary por ser fuente de motivación y aliento, por ser parte de mi vida por ayudarme a crecer y madurar, para alcanzar mis metas y objetivos propuestos.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios por darme la vida, la existencia y gozar todas sus bendiciones a la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Huánuco que me brindó una enseñanza para forjarme como profesional.

A los docentes y a mi Asesora MAG. Espinoza Chávez, Lucy Janet quienes me impartieron conocimientos para mi formación profesional y desarrollo personal.

Al Gerente General de la empresa “Comercial Bernal” quien nos apoyó en todo momento para disponer de información de su negocio, y poder tener resultados que le van a permitir tomar decisiones de mejora en el área contable y de administración de su negocio.

A los empleados o trabajadores de la empresa “Comercial Bernal” por haber contribuido con sus respuestas a este trabajo; nos han sugerido opciones para plantear en las recomendaciones como propuestas a buen manejo de almacenes.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
ÍNDICE.....	IV
RESUMEN.....	VI
ABSTRACT.....	VII
INTRODUCCIÓN.....	VIII
CAPÍTULO I	
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1. Descripción del problema.....	10
1.2. Formulación del problema.....	11
1.3. Objetivo general.....	11
1.4. Objetivos específicos.....	11
1.5. justificación de la investigación.....	12
1.6. Limitaciones de la investigación.....	13
1.7. Viabilidad de investigación.....	13
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes de la investigación.....	14
2.2. Bases Teóricas.....	18
2.3. Definiciones conceptuales.....	31
2.4. Hipotesis.....	33
2.5. Variables.....	33
2.5.1. Variable dependiente.....	33
2.5.2. Variable independiente.....	33
2.6. Operacionalización de variables.....	354
CAPÍTULO III	
METODOLÓGIA DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1. Tipo de investigación.....	35
3.1.1. Enfoque.....	35
3.1.2. Alcance o nivel.....	35
3.1.3. Diseño.....	36

3.2. Población y muestra.....	36
3.3. Técnica e instrumento de recolección de datos.....	38
3.4. Técnica para el procesamiento y análisis de la información.....	38

CAPÍTULO IV

4.1. Selección y validación de los instrumentos.....	41
4.2. Contrastación de hipótesis	54

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 Contrastación de los resultados.....	58
--	----

CONCLUSIONES.....	62
--------------------------	-----------

RECOMENDACIONES.....	63
-----------------------------	-----------

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS.....	64
---------------------------------------	-----------

ANEXOS.....	65
--------------------	-----------

RESUMEN

Esta investigación ha sido desarrollada en función a la necesidad de la empresa que lo urgía conocer la relación existente entre el sistema de control de inventario y su rentabilidad, puesto que a la fecha el rendimiento puede ser mejor si se administra mejor el ingreso y salida de mercadería. En ese contexto el diseño metodológico se ha podido elaborar para poder describir y profundizar los conocimientos de ambas variables y como estas se relacionan entre sí.

Tuvo como objetivo primordial determinar la relación entre el sistema de control de inventario y la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019. Se empleó una metodología de estudio, de nivel descriptivo correlacional de tipo aplicada con un diseño no experimental por lo que determina el grado de relación existe entre dos o más variables, de carácter transversal, ya que se ha estudiado el control de ingreso y salida de mercadería.

Conto con un enfoque cuantitativo, la población y muestra son los empleados de la empresa, las técnicas de recolección de datos utilizados fueron los cuestionarios y técnicas de procesamiento son la tabulación de tablas y gráficos.

Los resultados obtenidos, han mostrado la relación directa entre ambas variables, por lo que es necesario que la empresa considere esta información para que pueda obtener mejores resultados en su rentabilidad. A la fecha la empresa tiene muy buena acogida y buen posicionamiento en el mercado. La tesis recomienda instalar un programa computarizado que maneje mejor el control de ingreso y salida de mercadería del almacén.

PALABRAS CLAVES: Sistema/Control de inventario/Rentabilidad

ABSTRACT

This research has been developed according to the need of the company that urged it to know the relationship between the inventory control system and its profitability, since to date the performance can be better if the entry and exit of commodity. In this context, the methodological design has been developed to describe and deepen the knowledge of both variables and how they relate to each other.

Its main objective was to determine the relationship between the inventory control system and the profitability of the company "Comercial Bernal" 2019. A study methodology was used, of a descriptive correlational level of applied type with a non-experimental design, which determines the degree of relationship exists between two or more variables, of a transversal nature, since the control of merchandise entry and exit has been studied.

With a quantitative approach, the population and sample are the employees of the company, the data collection techniques used were the questioning and processing techniques are the tabulation of tables and graphs.

The results obtained have shown the direct relationship between both variables, so it is necessary for the company to consider this information so that it can obtain better results in its profitability. To date, the company has very good reception and good market positioning. The thesis recommends installing a computerized program that better controls the entry and exit of merchandise from the warehouse.

KEY WORDS: System / Inventory control / Profitability

INTRODUCCIÓN

La empresa “Comercial Bernal” es una empresa huanuqueña constituida con la finalidad de vender electrodomésticos a gran demanda en el mercado, en ese contexto, y habiendo contado con la experiencia laboral necesaria, se ha redactado una investigación en torno a un problema que es recurrente en la empresa. El sistema de control de inventario y la rentabilidad en la empresa hoy es un aspecto fundamental que requirió ser estudiado, puesto que la empresa quiere desarrollar sistemas sofisticados con la finalidad de mejorar las rentas mensuales y anuales de su inversión. Tuvo como objetivo primordial determinar el sistema de control de inventarios se relacione significativamente en la rentabilidad de dicha empresa; el sistema de control de inventario es de vital importancia para toda empresa comercial ya que un faltante de mercadería ocasionaría pérdida para la empresa y se obtendría una baja rentabilidad

En ese contexto se ha formulado la investigación tomando en cuenta el reglamento de grados y títulos de contabilidad: consta de cinco capítulos.

Primer capítulo; se describe **EL PROBLEMA DE INVESTIGACION**, donde se menciona la descripción del problema, formulación del problema, objetivo general y específico, justificación, limitaciones, y viabilidad de la investigación, mediante este proceso se realiza el problema real de la empresa.

Segundo capítulo; MARCO TEÓRICO donde se incluyen los antecedentes de la investigación, bases teóricas, definiciones hipótesis, variables y operacionalización de variables.

Tercer capítulo; METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION, se desarrolla el tipo de investigación, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información y análisis de instrumento de medición.

Cuarto capítulo; RESULTADOS, se considera el procesamiento de datos, análisis e interpretación de los resultados arrojados por el SPSS; contratación de hipótesis y la prueba de hipótesis.

Capítulo cinco; DISCUSION DE RESULTADOS, se considera la contratación de los resultados de trabajo de investigación **CONCLUSIONES, RECOMENDACIONE**, se considera conclusiones basadas en hipótesis, objetivos y el problema; **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El estado de los sistemas contables comunica información económica, es una forma de saber en qué estado se encuentra una empresa. En este sentido uno de los aspectos importantes que investigamos es el control de inventarios, el cual se debe ajustar a las necesidades del giro del negocio y su estrategia competitiva, debido a que representa un área crucial para el control de costos en una organización.

Según Castro (2014) “Sistema de control de Inventarios” en la revista Corponet menciona que el correcto orden y administración de inventarios es uno de los principales factores que inciden en el desempeño de las empresas y en la rentabilidad que se obtienen. Por lo cual es de vital importancia para las compañías contar con un inventario bien administrado y controlado y así obtener mejores beneficios siendo económicamente rentable. El enfoque en esta área debe ser el de mantener un nivel óptimo para no generar costos innecesarios.

Mientras Laveriano (2010). Nos dice que en el Perú uno de los efectos de la crisis externa ha sido la acumulación de inventarios en las empresas; sin embargo, tuvo su lado positivo en la situación financiera de éstas, debido a que permitió un mayor flujo de caja proveniente de las ventas con inventarios del pasado, en el cual habían demandado mucho menos capital de trabajo.

Ahora que cuando el inventario es insuficiente corremos el riesgo de perder la venta como también perder al cliente. El no tener productos y el stock insuficiente afecta la concepción que el cliente tiene de la empresa, provocando que el consumidor recurra a otra de nuestra competencia

La empresa Huanuqueña “COMERCIAL BERNAL” fue fundada por la Sra. Bernal Salvador Uldarica Julia; se creó el 07 de mayo del 2012 con finalidad de vender electrodomésticos para el hogar, a ello se comercializo en toda la ciudad de Huánuco; Cuenta más de 7 años en el mercado. En la actualidad la empresa cuenta con una buena acogida de clientes en el departamento de Huánuco y sus provincias.

El problema registrado en la empresa “Comercial Bernal” es que no cuenta con un sistema de control de inventario en el área de almacén, menos con un sistema que haga estas actividades evaluadoras de verificación y control, puesto que debido a ello se ha presentado una serie de irregularidades tanto en la parte contable como también su rentabilidad es decir, no se conoce los saldos reales ni la cantidad de la mercadería que se tiene en el almacén, como también suelen comprar mercadería en exceso lo cual genera un gasto para la empresa provocando la inmovilización de mercadería.

Al no contar con un sistema de control de inventario no se conoce la cantidad de mercadería que ingresa al almacén y la cantidad de mercadería que sale del almacén, el encargado tiene problemas al momento de atender al cliente, esto es la razón que no cuenta con un control adecuado los mismos que se resume en un registro precario en un cuaderno. Durante el transporte y traslado de mercadería no se cuenta con seguridad adecuada.

Uno de los factores determinantes que miden la rentabilidad de una empresa son el volumen de venta, margen de utilidad, control de inventarios. Pues en este sentido el margen de utilidad está en la diferencia entre el precio de venta y el valor de costo. El control de inventario es un factor que influye en la reducción de costos de la empresa, por lo tanto, se debe tener en cuenta la importancia del control para obtener mejores utilidades y beneficios para la empresa.

Esta información tiene por finalidad de darle propuestas a la empresa “Comercial Bernal” para que pueda tomar decisiones en torno a futuras inversiones. Sin embargo, para la Gerencia no está clara su rentabilidad, al no contar con un sistema de control de inventario. Con el desarrollo del presente trabajo de investigación, permitirá el diseño de un sistema de inventario y su rentabilidad en la empresa.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación entre el sistema de control de inventario y la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” Huánuco, 2019?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación que existe entre el control de ingreso y salida de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019?
- ¿Cuál es la relación entre la valuación y valorización de la mercadería y la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019??
- ¿Cuál es la relación entre el transporte y traslado de mercadería, ayudara a mejorar la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019?

1.3. OBJETIVO GENERAL

Determinar si existe relación significativa entre el sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

1.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar si existe relación significativa entre el control de ingreso y salida de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.
- Analizar qué relación existe entre la valuación y valorización de la mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

- Identificar la relación que existe entre el transporte y traslado de mercadería, ayudará a mejorar la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

La presente tesis es necesario debido a que la empresa “Comercial Bernal” no contó con un adecuado sistema de control de inventarios en el área de almacén la cual no les permitió realizar los procedimientos correctos o adecuados, asimismo, el control de inventarios y la administración de almacenes son conocimientos y actividades que todo administrador debe de manejar y saber diferenciar con claridad el objetivo de optimizar las operaciones de su empresa para lograr la eficiencia y rentabilidad de esta.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

La tesis se justificó metodológicamente porque su desarrollo y sistematización se basó en el uso del método científico, para poder lograr el uso de este método seguimos la metodología que tiene como actividad principal la recolección de datos para analizar y obtener información que nos llevara a resultados que nos permite demostrar la solución al problema.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

La investigación buscó, mediante el sistema de control de inventarios mejorar la rentabilidad en la empresa “Comercial Bernal” ya que al tener una administración correcta de los inventarios como el registro de la entrada y salida de la mercadería en el “KARDEX”, generaría beneficios para las personas que tienen relación directa con la empresa, tanto los trabajadores, propietarios y clientes al contar con las mercaderías en un determinado tiempo permitirá su crecimiento y mejorará la rentabilidad.

El estudio está dirigido a la consolidación de los conocimientos de la contabilidad como ciencia y como soporte de información para la toma de decisiones empresariales.

1.6. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo de investigación presento las siguientes limitaciones:

Tiempo: debido a cuestiones laborales no se está contando con la disponibilidad a tiempo completa para la realización de la investigación.

Alcance: Por el tiempo limitado solo se está tomando como muestra a los colaboradores de la empresa “Comercial Bernal”.

1.7. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es viable ya que se contó con recursos humanos, materiales y financieros para invertir en este estudio, y el apoyo de los docentes de la E.A.P. de Contabilidad y Finanzas.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

A Nivel Internacional

Gabriles (2014). En su trabajo de investigación denominado ***“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.”*** presentada por la universidad Simón Bolívar Venezuela.

- Balgres C.A. es una empresa que se desenvuelve en el sector manufacturero, es reconocida a nivel nacional como una de las mejores empresas en el sector cerámico, comercializando baldosas de tipo Gres a grandes constructoras tanto de empresas privadas como del estado. Por lo que es importante que la empresa cuente con un sistema de inventario que los ayude a mantener el control sobre sus existencias en los distintos almacenes de materia prima, repuestos e insumos y con ello mantener la organización en sus almacenes, lo que facilita las respuestas rápidas y oportunas a clientes y principales proveedores.
- Es de vital importancia que las empresas mantengan un nivel óptimo en sus inventarios, ya que la actual situación en la que se encuentra el país en relación al control cambiario, ayuda al carecimiento de productos, insumos, materiales y repuestos, por lo que Balgres deben de tomar medidas desesperadas, sustituyendo su materia prima por alta alternativa más factible. Lo que trae como consecuencia la baja en la calidad de los productos, además la escasez de algunos repuestos los ha llevado al paro de algunas maquinarias, causando que la empresa limite su producción, reduciendo las posibilidades de competencia en mercados internacionales.
- Es por todo esto que es importante mantener un control estricto en los inventarios y que los mismos siempre se encuentren abastecidos de los productos necesarios contrarrestando la escasez de productos evitando paros en producción.

Guarango (2015). En su trabajo de investigación denominado **“Propuesta de un Sistema de Gestión de Inventario para La Empresa FEMARPE CIA LTDA”** presentada a la Universidad Salesiana en Ecuador concluye que:

- No existe un control permanente a nivel de inventarios en lo referente a las entradas y salidas de mercadería.
- La capacitación del personal también es una actividad que en esta empresa se la tiene completamente descuidada.
- La clasificación del inventario por el método ABC dio como resultado que la empresa tiene un porcentaje 79% de productos A, un porcentaje 11% de productos B, y un porcentaje de 10% en productos C.
- Los repuestos y materiales están despilfarrados por los alrededores de la bodega y las cajas que contienen a estos se encuentran en mal estado, no existe una adecuada señalización que informe de la localización de cada producto y el área está desorganizada. Mediante una adecuada organización de materiales se logrará: facilitar el rápido acceso a elementos que se requieren para el despacho de la maquinaria, mejorar la información en la bodega para evitar errores y acciones de riesgo potencial, el aseo y limpieza se lo realizará con mayor facilidad y seguridad, la presentación y estética de la mejora reflejará el orden y el compromiso, el ambiente de trabajo es más agradable
- Con la propuesta de administración de inventarios se podrá tener un control más amplio de las mercaderías. Los formatos propuestos tienen un diseño de fácil lectura y entendimiento.

A Nivel Nacional

Albújar (2014). En su trabajo de investigación denominado **“Estrategias de control de Inventarios para Optimizar la Producción y Rentabilidad de la empresa Agro Macathon S.A.C.”** presentada por la Universidad Autónoma de Perú - Lima.

La empresa no efectúa el control de sus inventarios a través de un Kardex o métodos de valuación dicha empresa, por lo tanto, no se le permitirá conocer en tiempo real el número exacto de los insumos que mantienen para la alimentación de la vaca.

- Debido a que la empresa cuenta con un gran número de vacas, es complicado definir el costo de la alimentación del ganado, ya que no pueden saber cuánto es la cantidad exacta que requiere el ganado según las diversas categorías que existen en el establo y de acuerdo a ello preparar su alimentación necesaria.
- Entre los puntos críticos que existen en la empresa tenemos que no cuentan con datos precisos en la preparación de los alimentos, ya que no existe un control de los insumos utilizados ni cuentan con parámetros establecidos sobre las cantidades requeridas siendo su empleo arbitrario.
- Ya que no se cuenta con información precisa de sus suministros no se tiene información real de la rentabilidad que le genera esta actividad, tampoco se tiene determinado la producción real que generan las vacas ya que no hay un control específico para ello.

-

Ríos (2014), En su trabajo de investigación denominado “**Gestión de Procesos y Rentabilidad en las Empresas de Courier en Lima Metropolitana**” presentada a la Universidad de San Martín de Porras concluye que:

La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana al no desarrollar una buena gestión de calidad, no logran reducir los tiempos de entregas de las encomiendas a los distintos puntos del país, ocasionando que la cadena de valor se vea interrumpida disminuyendo la productividad.

- La mayoría de empresas de Courier en Lima Metropolitana, no han mejorado su productividad, debido a que no realizan un buen diagnóstico ni identifican las posibles causas que la afectan, ocasionando deficiencias en la toma de decisiones.

- Las empresas de Courier en Lima Metropolitana no apoyan a la gestión de compras ocasionando ineficiencias y demora en el proceso de despacho, afectando la rentabilidad financiera.
- La mayoría de las empresas de Courier en Lima Metropolitana no logran una mayor competitividad, debido a que no invierten en tecnología, lo que conlleva a incrementar el riesgo financiero en sus operaciones.

A Nivel Local

Campos (2015). En su trabajo de investigación denominado ***“La administración logística y la rentabilidad de la empresa Mega Inversiones S.R.L.”*** presentada por la Universidad de Huánuco 2015.

- De los resultados de la investigación se concluye que la administración logística influye significativamente y de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Mega S.R.L. Huánuco 2015.
- De los resultados de la investigación se concluye que el sistema de inventarios influye significativamente y de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Mega Inversiones S.R.L. Huánuco 2015.
- De los resultados de la investigación se concluye que la administración de compras y el proceso de almacenamiento influye significativamente y de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Mega Inversiones S.R.L. Huánuco 2015.

Según Idania (2017), en su trabajo de investigación denominado ***“El Sistema de Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa “Industrias Alipross S.A.C. 2016”*** presentada a la Universidad de Huánuco concluye que:

De los resultados de la investigación se concluye que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°15 y N°16. De los resultados de la investigación se concluye que el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la

rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°2, N°3 y N°4. De los resultados de la investigación se concluye que la Valuación de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°5 y N°6. De los resultados de la investigación se concluye que el transporte y traslado de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa “Industrias Alipross S.A.C.” 2016; el cual se determina y establece en los resultados que se muestran en los gráficos N°7 y N°8.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Sistema de control de inventario

Según Castro (2014), en la revista CORPONET; el sistema de control de inventarios es el mecanismo (proceso) a través del cual una empresa lleva la administración eficiente del movimiento y almacenamiento de las mercancías y del flujo de información y recursos que surge a partir de esto. Al contar con un sistema para gestionar su inventario te encontraras con dos agentes importantes de decisión que son: la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, es decir, es tan importante saber qué cantidad tienes en existencia como el tener bien identificados cada uno de los productos que manejas en tu empresa.

2.2.1.1 Control de inventario

Según Laveriano (2010), consiste en el ejercicio del control de las existencias; tanto reales como en proceso de producción y su comparación con las necesidades presentes y futuras, para poder establecer, teniendo en cuenta el ritmo de consumo, los niveles de existencias y las adquisiciones precisas para atender la demanda.

Según la NIC 2 – **Inventarios**. - El objetivo de estas normas es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un

tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable.

2.2.1.2 Importancia del control de inventarios

Laveriano (2010). Tener un adecuado registro de inventarios no es simplemente hacerlo porque las empresas grandes lo hacen, porque el contador lo pide o porque los necesitamos para armar un balance general. El objetivo principal es contar con información suficiente y útil para minimizar costos de producción, aumentar la liquidez, mantener un nivel de inventario óptimo y comenzar a con la consecuente disminución de gastos operativos, así como también conocer al final del periodo contable un estudio confiable de la situación económica de la empresa.

Según Manene (2007). En su blog **“Gestión de Existencias e Inventarios”**; refiere que la importancia de los inventarios en los distintos sectores de la economía es prioritaria ya que normalmente una empresa típica tiene invertidos en existencias aproximadamente entre 20 al 30% de sus activos, llegando al 90% de su capital circulante. El activo circulante se caracteriza por estar compuesto por elementos que pueden ser convertidos en dinero sin pérdida significativa de valor en un plazo inferior a un año a diferencia del activo inmovilizado cuya conversión plena en liquidez requiere normalmente más de un año. Una buena gestión del activo circulante y de un adecuado control de inventarios es importante teniendo en cuenta la definición de Rentabilidad económica como coeficiente entre el B.A.I. o Beneficio Antes de Impuestos y el activo total de una empresa, que está

compuesto de la suma del activo circulante y el inmovilizado. Por tanto, un buen adecuado control de inventarios obtiene una mejora en la rentabilidad económica, ya que dicha gestión dependerá de lo siguiente:

a) Por un lado, el nivel de beneficios ya que la existencia de inventarios implica incurrir en una serie de costes, que el control de inventarios trata de minimizar.

b) Una forma muy utilizada para describir el comportamiento de los inventarios consiste en la determinación del llamado “ratio de rotación”, que se define como el coeficiente entre el coste total de las ventas en un año dividido por el inventario medio anual, que es el promedio de las cifras de los inventarios al comienzo y al final del año.

Desde el punto de vista la rentabilidad será deseable, en principio, que esta ratio tenga el mayor posible, ya que ello implica que el capital inmovilizado en inventarios sea mínimo, aunque habrá de cuidarse en no llegar a un nivel mínimo de inventarios bajo que pudiera producir roturas de stocks.

2.2.1.3. Funciones del Control de Inventario

Según Espinoza (2010). Las principales funciones son:

Mantener un registro actualizado de las existencias La prioridad depende de una empresa u otra y del tipo del producto. **Informar del nivel de existencias**, para saber cuándo se debe de hacer un pedido y cuanto se debe de pedir de cada uno de los productos.

Notificar de las situaciones anormales, que pueden construir síntomas de errores o de un mal funcionamiento del sistema.

Elaborar informes para la dirección y para los responsables de los inventarios.

2.2.1.4. Tipos de Inventarios

Reyes (2009). En su libro “**Administración de inventarios en almacenes**” sostiene que los inventarios se pueden clasificar según su función en:

- **Inventarios cíclicos o de lote:** se generan al producir en lotes no de manera continua. Estos inventarios facilitan las operaciones en sistemas clásicos de producción, porque permiten que el sistema productivo no se detenga.
- **Inventarios estacionales (por estación):** Son aquellos donde contabilizan aquellos productos que poseen demandas que depende de alguna estación o periodo de tiempo específico.
- **Inventario de Seguridad:** se generan para amortiguar variaciones en la demanda o para cubrir errores en la estimación de la misma. Estos inventarios derivan de hecho de que la demanda de Un bien o servicio proviene usualmente de estudios de mercado que difícilmente ofrecen una precisión total. Los inventarios de seguridad concernientes a materias primas, protegen contra la incertidumbre de la actuación de proveedores debidos factores aceptados.
- **Inventarios especulativos:** estos se derivan cuando se espera un aumento de precio superior a los costos de acumulación de inventarios.
- **Inventario Máximo:** Debido al enfoque de control, existe el riesgo que el nivel del inventario pueda llegar demasiado alto a algunos artículos. Por lo tanto, Se establece un nivel de inventario máximo.
- **Inventario Mínimo:** Es la cantidad mínima de inventario a ser mantenidas en el almacén.
- **Inventario disponible:** es aquel que se encuentra disponible para la producción o venta.

- **Inventario en línea:** Es aquel inventario que aguarda a ser procesado en la línea de producción.
- **Inventario agregado:** Se aplica cuando al administrar las existencias por artículo único representa un alto costo, para minimizar el impacto del costo en la administración del inventario.
- **Inventario en cuarentena:** Es aquel que debe de cumplir con un periodo de almacenamiento antes de disponer del mismo. Es aplicado a bienes de consumo, generalmente comestibles u otros. O también es un inventario de productos rechazados que no pueden utilizarse en la manufactura.
- **Inventario de Previsión:** Se tiene con el fin de cubrir una necesidad futura perfectamente definida. Se diferencia con el respecto a los de seguridad, en que los de previsión se tiene a la luz de una necesidad que se conoce con certeza razonable y, por lo tanto, involucra un menor riesgo.
- **Inventario de Mercancías:** Son las mercancías que se tienen en existencias, aun no vendidas, en un momento determinado.
- **Inventario permanente:** método seguido para las cuentas representativas de existencias, cuyo saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los inventarios.

2.2.1.5. Razones por las cuales se requiere mantener un inventario

Según Espinoza (2011). Tenemos las siguientes razones:

Reducir costos de pedir: al pedir un lote de materias primas de un proveedor, se incurre en un costo para el procesamiento del pedido, el seguimiento de la orden, y para la recepción de la compra en almacén.

Reducir costos por material faltante: Al no tener material disponible en inventario para continuar con la producción o satisfacer la demanda del cliente, se incurren en costos. Entre estos costos mencionamos las ventas perdidas, los clientes insatisfechos, costos por retrasar o parar producción.

Reducir costo por adquisición: En la compra de materiales, la adquisición de lotes más grandes puede incrementar los costos de materias primas, sin embargo, los costos menores pueden reducirse debido a que se aplican descuentos por cantidad y a menor costo de flete y manejo de materiales.

2.2.1.6. Control de ingreso y salida de mercadería

Entrada de mercadería:

Según Pérez (2015). Es el movimiento físico de entrada de mercancías o materiales en el almacén. Se trata de un movimiento de mercancías utilizado para contabilizar mercancías recibidas de proveedores externos o de la producción del centro. Todas las entradas de mercancías tienen como consecuencia un aumento de stock en el almacén.

Salida de mercadería

Según Pérez (2015). La función de salida de mercancías permite reducir el nivel de inventario en situaciones que no son el resultado directo de una entrada de documento de ventas.

Después de que se vende un artículo, el inventario en almacén se reduce automáticamente cuando SAP Business One introduce la transacción.

2.2.1.6.2. Almacenamiento

Según Escudero (2011). Es ubicar la mercancía en la zona más idónea del almacén, con el fin de poder acceder a ella y localizarla fácilmente, para ello se utilizan medios de transporte interno (cintas transportadoras, elevadores, carretillas...) y medios fijos como estanterías, depósitos, instalaciones, soportes, etc.

“Almacenaje de productos” Es el conjunto ordenado de normas y procedimientos diseñados para

salvaguardar los diferentes tipos de materiales necesarios para la buena marcha y operatividad de la organización.

2.2.1.6.3. Como debe realizarse el proceso de almacenamiento

El proceso de almacenamiento debe realizarse de manera tal que se lleven los registros apropiados, utilizando base de datos, planos, control de inventarios.

2.2.1.6.4. Capacitación del personal:

El personal de almacén debe estar debidamente capacitado y conocer los cuidados que se deben tener en la manipulación de estos productos.

2.2.1.6.5. Reglas de valuación (kardex)

Según Cuevas (2011). El KARDEX es un registro organizado y valorado de la mercancía que se tiene en almacén. Para ello se crea una tarjeta de KARDEX por producto, y desde ese momento se registrarán allí todas las entradas y salidas. A efectos de determinar el valor de dicha mercancía, debe tomarse el criterio o método más adecuado a las necesidades de la empresa y contablemente aceptado.

Algunos de los métodos más conocidos son:

- Método del costo promedio o precio medio
- Precio medio ponderado móvil.
- Precio medio ponderado fijo
- Método del costo PEPS – FIFO
- Método del costo UEPS – LIFO

2.2.1.7. Valuación y valorización del inventario

Costo Real: Es el precio del artículo según comprobante.

Costo de reposición: el verdadero costo de reposición es el costo actual neto, según comprobante de la mercancía, más los costos de transporte.

Costo o Mercado: es una combinación del precio del costo y del precio de mercado se escoge el que sea más bajo de los dos.

Precio de Venta: es el precio del artículo.

2.2.1.8. Transporte y traslado de la mercadería

Según Pérez, Civera (2014), en su libro “**Operaciones y control de almacén**” menciona que cualquier almacén, por pequeño que este sea, precisa de una serie de equipos y medios de manipulación, manuales o automáticos, que ayudan a organizar y gestionar eficientemente la mercancía recepcionada, clasificándola en los lugares adecuados y dejándola preparada para el momento de su expedición.

Seguridad durante el transporte

La seguridad del transporte de todo producto debe ser resguardada para proceder con la entrega a tiempo los pedidos de los clientes.

Transporte interno

Una vez recibida la mercancía en el almacén necesita un tratamiento de manipulación, es decir, depositarla en el lugar correspondiente donde permanecerá hasta que sea preparada para la expedición. para la manipulación de la mercancía se pueden utilizar distintos procedimientos que se aplicaran según el estado físico, propiedades y cantidades de las mercancías, con el fin de incrementar la eficacia, y disminuir los costes de manipulación, se debe considerar los siguientes puntos.

- Los modelos de carga que tienen que transportar.
- Los medios manuales o mecánicos de los que disponen.

2.2.2. Rentabilidad

Según Bautista (2015). “**La Rentabilidad**” es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y/o financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Bajo esta perspectiva. La rentabilidad de una empresa puede evaluarse comparando el resultado final y el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Sin embargo, la capacidad para generar las utilidades dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones. Financiados por medio de recursos propios aportados por los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad, por el principio de la escasez de recursos, y que se toma en cuenta para su evaluación. Hay varias medidas posibles de la rentabilidad, pero todas tienen la siguiente forma general:

$$\text{RENTABILIDAD} = \frac{\text{BENEFICIO}}{\text{RECURSOS HUMANOS}}$$

De esta forma, ella representa una medida de eficiencia o productividad de los fondos comprometidos en el negocio, con el fin garantizar el aumento de valor y su continuidad en el mercado. Esto significa que no interesa si se generan beneficios muy altos si para ello se tiene que emplear una considerable cantidad de recursos. Por tanto, una inversión es tanto mejor cuanto mayores son los beneficios que genera y menores son los recursos que requiere para obtenerlos.

Rentabilidad Económica

Según Sánchez (1994), La rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. Así, ésta constituye como un indicador básico para juzgar la eficiencia empresarial, pues al no considerar las implicancias de financiamiento permite ver qué tan eficiente o viable ha resultado en el ámbito del desarrollo de su actividad económica o gestión productiva. En otros términos, la rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se enumera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación.

Rentabilidad Financiera

Sánchez (1994), Por su parte, es un fenómeno que se da cuando el desarrollo de una actividad ofrece beneficios en una magnitud mayor a las pérdidas, a toda la sociedad, sin importar si resulta rentable desde un punto de vista económico para el promotor. Este concepto es opuesto al de rentabilidad económica, definido en un párrafo anterior, ya que en ese caso sólo importa si la actividad es beneficiosa para su promotor.

2.2.2.1. Ratios de Rentabilidad

Garrido (2005), Las ratios de la rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, son medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas activo e inversiones

Rentabilidad sobre la Inversión (ROA)

Alcanzar (2012), Esta ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica. es decir, del activo, para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\text{ROA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA + INTERESES}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Activo total

Así, se interpreta como el rendimiento obtenido por la empresa por cada unidad invertida en su actividad, es decir, la tasa con la cual son remunerados los activos de la empresa. Si esta relación se hace mayor, significa que la empresa obtiene más rendimiento de las inversiones.

Margen Comercial

Bujan (2016), Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción

$$\frac{\text{VENTAS NETAS - COSTO DE VENTA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

2.2.2.2. Rotación de Activos

Garrido (2005), Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa. Se puede relacionar con cada tipo de activos generalmente fijos o corrientes.

Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)

Alcanzar (2012), El ROE indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera. Para los accionistas es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETO}}{\text{PATRIMONIO}}$$

2.2.2.3. Factores determinantes de la rentabilidad

Según Sánchez (1998), De acuerdo con diversas investigaciones realizadas principalmente en los Estados Unidos, se ha demostrado que las principales estrategias que conducirán a obtener mayores utilidades y con ello una mayor rentabilidad son:

- Mayor participación en el mercado del giro del negocio.
- Mayor calidad relativa.
- Reducción de costo promedio.

El segundo factor será imprescindible, puesto que una buena estrategia de calidad por medio de una diferenciación en el producto o servicio conllevará a una mayor acogida y percepción por parte del consumidor, concretándose en mayores ventas y con ello en un aumento de la participación del mercado.

Por tanto, las utilidades o los beneficios generados son engañosos cuando se presenta una pérdida de capacidad de competencia, por lo que es necesario tomar en cuenta los elementos señalados, que se resumen en estrategias de

innovación y especialización para asegurar el éxito de la empresa.

2.2.2.4. Inversión

Según Bembibre (2009). Nos dice que la inversión hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con interés en caso de que el mismo genere ganancias.

Para la economía y las finanzas; las inversiones tienen que ver tanto con el ahorro, como con la ubicación del capital y aspectos vinculados al consumo. Una inversión es típicamente un monto de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones con el fin de que el mismo se incremente producto de las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial.

En la inversión privada suelen considerarse tres variables distintas: el rendimiento esperado, es decir, la rentabilidad que se considera que tendrá en términos positivos o negativos. El riesgo aceptado, es decir, como una incertidumbre sobre el rendimiento, la posibilidad de que el capital no se recupere. y por último el horizonte temporal, o bien el periodo a corto, mediano o largo plazo durante el que la inversión se sostendrá.

2.2.2.6. Producción

Según Pérez, Merino (2008), El capital que aporten los socios a la empresa aumentará la producción y por ende mejorará la rentabilidad los cuales también podrán ser cubiertas oportunamente las deudas contraídas durante el proceso del trabajo, lo cual ésta va generar mayores flujos de inversión hacia la empresa. Ya que el capital es la base de casi cualquier proyecto económico, ya que un nuevo negocio se sustenta a partir del capital recibido para su gestión.

2.2.2.7. Participación en el mercado

Según la revista Marketing Empresarial (2010), el objetivo de toda empresa es conseguir un espacio en el mercado y, seguidamente, captar el mayor número posible de clientes fieles a sus productos.

La importancia de una empresa en el sector del mercado en que actúa se refleja en su cuota de participación en el mercado. Esta cuota se expresa mediante un porcentaje e indica la relación entre las ventas de la empresa y las ventas totales del sector del mercado considerado.

La participación en el mercado es un elemento fundamental para entender la formación empresarial de las empresas hoy en día. Es un concepto en continuo cambio y cuya influencia puede cambiar por completo la actividad y posición de la compañía.

2.3. Definiciones Conceptuales

1) **Según Chauvel (1995), Inventarios:** son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización.

2) Almacenamiento

Definido como un espacio dentro de la empresa destinado al uso exclusivo de arrume de la mercancía.

3) Albarán

Es un documento justificante de la recepción del producto que acompaña siempre a la mercancía recepcionada.

4) Altos niveles de inventario

Cuando mantener inventario supone un alto costo, las empresas no deben tener una determinada cantidad de dinero detenida en existencias

excesivas, pues los objetivos de un buen servicio al cliente y de una producción eficiente precisan satisfechos manteniendo los inventarios en un nivel mínimo al menor costo posible sin comprometer la calidad de los bienes y servicios ofrecidos.

5) Capital

Según Smith (2015). “**Capital**” es el conjunto de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular, está estrechamente relacionado con el comportamiento de las personas que intervienen en este aspecto.

6) Control

Es la función administrativa por medio del cual se evalúa el rendimiento.

7) Costes

Gasto económico que implica la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

8) Eficiencia

Es la capacidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado. Por lo tanto, está vinculada a utilizar los medios disponibles de manera racional para llegar a una meta.

9) Inventario

Es una relación detallada, ordenada y valorada de los elementos que componen el patrimonio de una empresa o persona en un momento determinado.

10) Producción

Según Pérez (2012). “**Producción**” Es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor. Específicamente se trata de la capacidad que tiene un factor productivo para crear determinados bienes en un determinado periodo de tiempo.

11) Ratio

Sinónimo de la palabra razón únicamente en el sentido del coeficiente de los números o de las cantidades comparables, es decir, ratio será la razón o cociente de dos magnitudes relacionadas.

12) Reaprovisionamiento

Abastecimiento o provisión de los que es necesario.

13) Rentabilidad financiera

Según Gardey (2014). Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

2.4. HIPÓTESIS

2.4.1. Hipótesis General

El sistema de control de inventario se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

2.4.2. Hipótesis Específico

- El control de ingreso y salida de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.
- La valuación y valoración de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.
- El transporte y traslado de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

2.5. Sistema de Variables

2.5.1. Variable Independiente

Sistema de control de inventario

2.5.2. Variable Dependiente:

Rentabilidad

2.6. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM
V.I. Sistema de control de Inventarios.	Control de Ingreso y Salida de Mercadería.	<ul style="list-style-type: none"> • Kardex • Almacenamiento • Personal adecuado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿La empresa cuenta con un Kardex para el control de las mercaderías que inciden ante su rentabilidad? 2. ¿Se encuentran las mercaderías almacenados de forma ordenada y adecuada para adquirir de manera inmediata la información necesaria en el control de inventarios? 3. ¿El personal a cargo del almacén conoce las funciones y responsabilidades relacionadas a su puesto?
	Valuación y valorización	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de mercadería • Precio de venta 	<ol style="list-style-type: none"> 4. ¿Aplica la empresa un sistema de valuación y valorización de costos que tienen incidencia en su rentabilidad? 5. ¿Considera Usted que el precio de venta de las mercaderías que se maneja, es estratégico ante la competencia?
	Transporte y Traslado de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad • Tiempo 	<ol style="list-style-type: none"> 6. ¿Cuentan con un sistema de seguridad durante el transporte y traslado de la mercadería que inciden en su rentabilidad? 7. ¿Considera Usted que Los pedidos realizados por el cliente llegan en el tiempo estimado?
V.D. Rentabilidad	Participación en el Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar los objetivos de Ventas. • promoción. 	<ol style="list-style-type: none"> 8. ¿Cree usted que teniendo una mayor participación en el mercado se va a alcanzar? los objetivos de venta de la empresa? 9. ¿Cree usted que con la promoción de la mercadería va a mejorar la rentabilidad de la empresa?
	Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Capital • Riesgo 	<ol style="list-style-type: none"> 10. ¿Cree usted que con mayor capital aumentaría la rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior? 11. ¿La inversión realizada por la empresa ha considerado los riesgos que pueda tener en la rentabilidad?
	Ratios de rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Ratio de rotación • Rentabilidad del activo 	<ol style="list-style-type: none"> 12. ¿Cree usted con la ganancia disponible es posible cubrir los gastos administrativos, que inciden en su rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”? 13. ¿Considera usted que se usa eficientemente los activos de la empresa

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de Investigación

La presente investigación fue de tipo Aplicada, dado que busco ampliar y profundizar la realidad de las variables tanto independiente como dependiente en el sujeto de investigación (Sampieri, 2006). Ello a partir de la caracterización de los componentes que integran cada uno de ellos sustentados en la operacionalización de variables.

3.1.1. Enfoque

El presente estudio fue de enfoque cuantitativo Hernández (2007) porque se recolecte datos numéricos de los objetivos, fenómenos, participantes que estudio y analizo mediante procedimientos estadísticos, de este conjunto de pasos llamado investigación cuantitativa, se derivan otras características del enfoque cuantitativo que se precisan a continuación: Las hipótesis que se generan antes de recolectar y analizar los datos y la recolección de datos se fundamenta en la medición. Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos. Dicho de otra manera, las mediciones se transforman en valores numéricos (Datos cuantificables) que se analizan por medio de la estadística.

3.1.2. Alcance o nivel

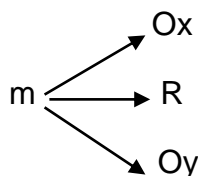
El nivel de la investigación fue DESCRIPTIVO CORRELACIONAL Según Sampieri (2007), en un estudio descriptivo correlacional se seleccionó la serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente para así describir lo que se investigó. La utilidad y el propósito de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada. Entonces este nivel de investigación nos permitió conocer cuál es la relación entre el

sistema de control de inventario y la rentabilidad financiera de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

3.1.3. Diseño

Según Sampieri (2007) La investigación no experimental es aquella que se realizó sin manipular deliberadamente variables, es decir es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal cual, y como se dan en sus contextos naturales, para después analizarlos.

De hecho, no hay condiciones o estímulos los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad. Los diseños no experimentales transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único.



Donde:

m = muestra

Ox = sistema de control de inventario

Oy = rentabilidad

r = relación entre las variables de estudio

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Según Sampieri (2007), una población es el conjunto de todos los casos que concuerda con una serie de especificaciones; es la totalidad del fenómeno a estudiar donde las entidades de la población poseen una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación.

La población estuvo constituida por los 10 trabajadores de la empresa “Comercial Bernal”

TABLA 01

TRABAJADORES DE LA EMPRESA “COMERCIAL BERNAL”

Estructura de Cargo	Cantidad
Gerente general	1
Administrador	1
Coordinador de ventas	3
Asistente de administración	1
Contador	1
Jefe de almacén	3
TOTAL	10

Fuente: Planilla electrónica de la empresa, del año 2019
Elaboración: propia

3.2.2. Muestra

Según Sampieri (2007) la muestra es un subgrupo de la población (...) un subconjunto de elementos que pertenecen a ese subconjunto definido en sus características al que llamamos población. Dentro de la selección de la muestra existen dos ramas en las que se categoriza a estas que son: las muestras probabilísticas y las muestras no probabilísticas.

Para el estudio en mención se consideró la muestra no probabilística, porque la muestra se recoge en un proceso que no brindan a todos los individuos de la población y contando con una pequeña población, siendo el total de trabajadores incluyendo al Gerente y trabajadores por lo tanto tenemos lo siguiente:

n = 10 trabajadores

3.3. Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos

TECNICAS	INSTRUMENTOS
<p>Encuesta: serie de preguntas que se hace a Los trabajadores de la empresa, para reunir datos o para detectar la opinión sobre un asunto determinado.</p>	<p>Cuestionario cerrado: están estructurados de tal manera que al informante se le ofrecen solo determinadas alternativas de respuesta.</p> <p>Se recopilará la información directamente de la variable de estudio. Está dirigida a los 10 (diez) trabajadores de la empresa.</p>

Elaboración: propia

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Se describen las distintas operaciones a las que serán sometidos los datos o respuestas que se obtengan: clasificación, registro, tabulación y codificación si fuere el caso. En cuanto al Análisis se definirán las Técnicas Lógicas o Estadísticas, que se emplearán para descifrar lo que revelan los datos recolectados

Para tabular, graficar y procesar los datos del cuestionario se utilizó el programa EXCEL Y SPSS.

ANALISIS DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

a) Fiabilidad de los instrumentos

El análisis de fiabilidad del instrumento se realizó mediante el índice de consistencia interna aplicando el estadístico Alfa de Cronbach. Se analizó tanto para la variable independiente sistema de control de inventario (7 ítems) y variable dependiente rentabilidad (6 ítems).

La prueba se aplicó en una muestra 10, el cual represento de la muestra de investigación total de 10.

TABLA 3. ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS TRABAJADORES DE SIMILARES CARACTERÍSTICAS LLAMADO PILOTO.

N°	SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO						RENTABILIDAD						
	Control de ingreso y salida de mercadería			Valuacion y valorizacion		Transporte y Traslado de mercadería		Participación en el Mercado		Inversion		Ratios de Rentabilidad	
	P1	P2	P3	P1	P2	P1	P2	P1	P2	P1	P2	P1	P2
1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
3	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2
4	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2
5	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2
6	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Fuente: Resultados de la Prueba Piloto – 2019.

Los resultados obtenidos con el programa SPSS vs 20.0 se tienen en la tabla anterior, en donde se analizó la confiabilidad con la prueba de: ALFA–CRONBACH. Con el propósito de verificar el grado de uniformidad y consistencia del instrumento aplicado y la estabilidad de las puntuaciones a lo largo del tiempo, la ecuación es:

$$\alpha = \frac{N\bar{p}}{1 + p(N-1)}$$

Donde:

N = 13.

p = promedio de las correlaciones entre los ítems.

α = Coeficiente de confiabilidad.

Reemplazando los valores obtenidos en la ecuación, hallamos el siguiente resultado: **α = 0,966**

Interpretación:

Los resultados del alfa de Cronbach analizado para ambas variables fueron aceptables, en la investigación para las ciencias sociales se obtuvo como resultado obtenido de **0.966** este valor nos permite calificar a la encuesta como confiable para aplicarlo al grupo de estudio.

b) Validez de instrumentos

La validez del instrumento de medición de la variable independiente 7 y la variable dependiente 6, se realizó mediante juicio de expertos. En la validación participaron 3 docentes de la Escuela de Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Huánuco.

TABLA 4. VALIDEZ DE INSTRUMENTO POR JUICIO DE EXPERTO

Evaluador Experto	Grado Académico e Institución donde Labora	Valoración de la Encuesta
Martel Carranza Christian Paolo	Dr. Universidad de Huánuco	20.00
Ramírez Cabrera Víctor	Mg. Universidad de Huánuco	20.00
Campos Salazar Oscar Augusto	Dr.: Universidad de Huánuco	20.00
Promedio de la Ponderación		20.00

FUENTE: Criterios de valorización.

La validez del instrumento de encuesta resulto satisfactorio, ya que existió cierto consenso entre los expertos y el promedio general fue de 18.0, porque se encuentra entre la escala de excelente entre los valores considerados de 16 - 20 puntos en el instrumento considerado.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. Procesamiento de datos

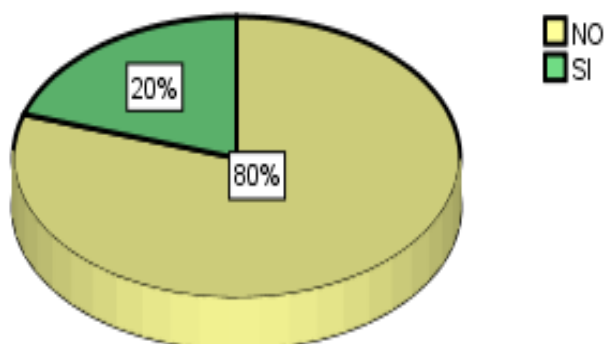
TABLA N°01
Uso de Kardex para el control de las mercaderías

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	8	80,0	80,0	80,0
	SI	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°01

Uso de Kardex para el control de las mercaderías



Fuente: tabla N°01, 2019.
Elaborado: Tesista

ANÁLISIS: ¿La empresa cuenta con un Kardex para el control de las mercaderías que inciden ante su rentabilidad? Se observa que el 80% de los encuestados respondieron que NO cuentan con un Kardex para el control de las mercaderías y el 20% respondieron que SI.

INTERPRETACIÓN: Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 80% respondieron que NO cuentan con un Kardex para el control de las mercaderías; sin embargo, se observa que un 20% respondieron que, SI cuenta, las mismas que no son usadas permanentemente y en forma oportuna por los responsables de su manejo, lo que ocasiona que no se cuente con la contabilización de toda la mercadería entrante y saliente del almacén.

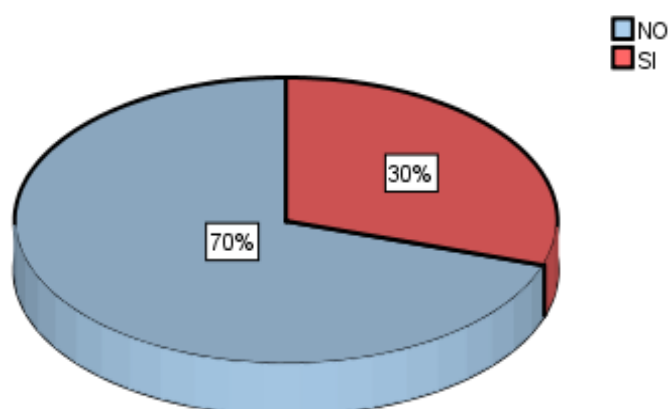
TABLA N°02

Almacenamiento de mercaderías en forma ordenada y adecuada para adquirir de manera inmediata información necesaria					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	7	70,0	70,0	70,0
	SI	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°02

Almacenamiento de mercadería en forma ordenada y adecuada para adquirir de manera inmediata la información necesaria



Fuente: tabla N°02, 2019.
Elaborado: Tesista

ANÁLISIS: ¿se encuentran las mercaderías almacenados de forma ordenada y adecuada para contar de manera inmediata con la información necesaria para el control de inventarios? Se observa que el 70% de los encuestados respondieron que NO se encuentran las mercaderías almacenados de forma ordenada y adecuada para adquirir de manera inmediata la información necesaria en el control de inventarios y el 30 % respondieron que SI.

INTERPRETACIÓN: Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 70% respondieron que las mercaderías NO se encuentran almacenada de forma ordenada y adecuada, esto debido que al momento de la recepción de la mercadería no lo ordenan por lotes, por lo tanto, no podemos obtener de manera inmediata la información necesaria y oportuna para el control de inventarios.

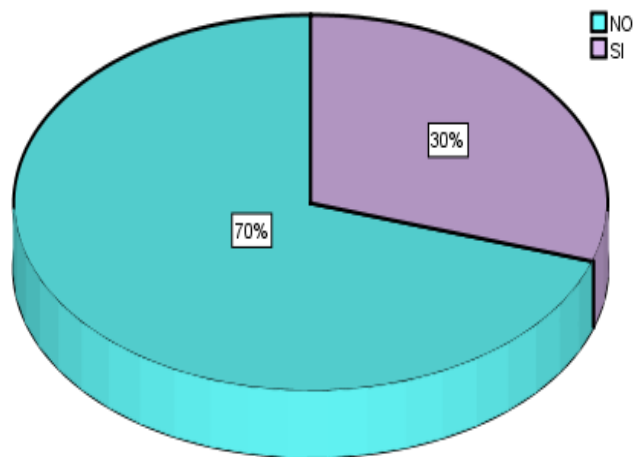
TABLA N°03

Conocimientos de funciones y responsabilidades relacionadas a su puesto					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	7	70,0	70,0	70,0
	SI	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°03

Conocimiento de las funciones y responsabilidades relacionadas a su puesto



Fuente: tabla N°03, 2019.
Elaborado: Tesista

ANÁLISIS: ¿El personal a cargo del almacén conoce las funciones y responsabilidades relacionadas a su puesto? Se observa que el 70% de los encuestados respondieron que el personal a cargo del almacén NO conoce las funciones y responsabilidades relacionado a su puesto y el 30 % respondieron que sí.

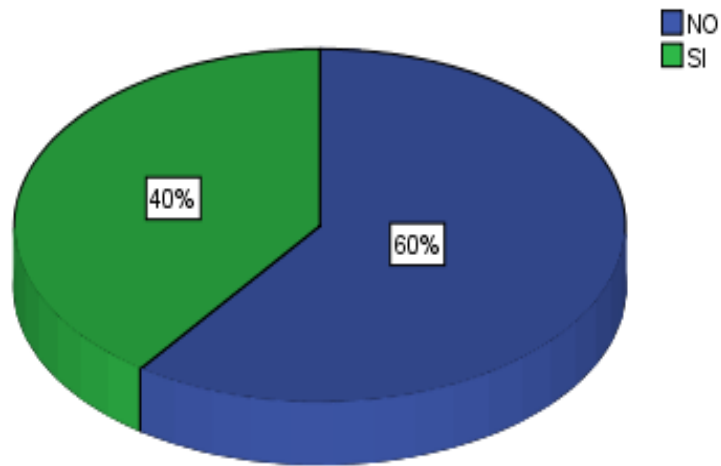
INTERPRETACIÓN: Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% respondieron que el personal del almacén NO conoce las funciones y responsabilidades relacionadas a su puesto y esto genera el desorden del manejo de almacén de dicha empresa, solo el 30% respondieron que SI conocen ya que son de la misma área.

TABLA N°04					
sistema de valuación y valorización de costo					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	6	60,0	60,0	60,0
	SI	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°04

Sistema de valuación y valorización de costos



Fuente: tabla N°04, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Aplica la empresa un sistema de valuación y valorización de costos que tienen incidencia en su rentabilidad? Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que la empresa NO aplica un sistema de valuación y valorización de costos y el 40 % respondieron que SI.

INTERPRETACIÓN: Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% de los encuestados respondieron que la empresa NO aplica un sistema de valuación y valorización de costos y esto genera el desconocimiento del manejo de inventario de dicha empresa, este sistema sirve para controlar el ingreso y salida de la mercadería.

TABLA N°05

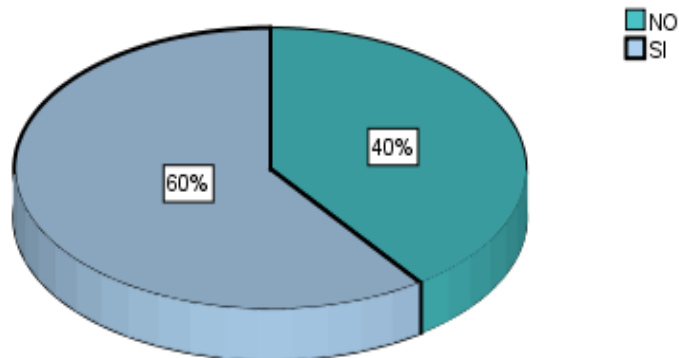
Precio de venta estratégico ante la competencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	5	50,0	50,0	50,0
Válidos SI	5	50,0	50,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°05

Precio de venta estratégico ante la competencia



Fuente tabla N°05, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Considera Usted que el precio de venta de las mercaderías que maneja es estratégico ante la competencia? Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que SI consideran que el precio de venta de las mercaderías que maneja la empresa es estratégico ante la competencia y el 40% respondieron que NO.

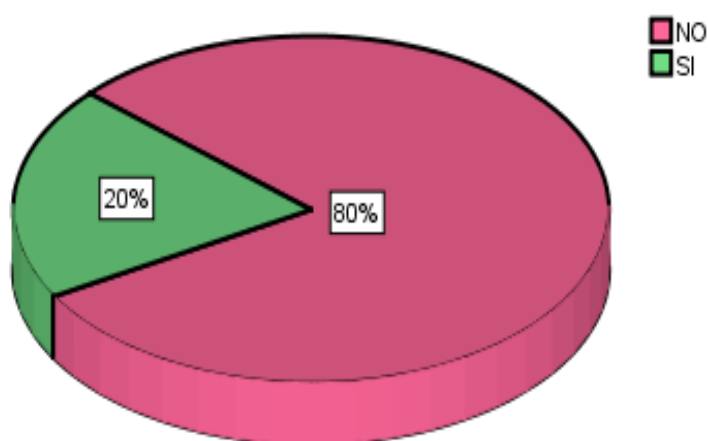
INTERPRETACIÓN:

Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% considera que el precio de venta de las mercaderías SI es estratégico para la empresa ante la competencia lo cual genera mayor demanda y genera mejor posicionamiento en el mercado.

TABLA N°06					
Seguridad durante el transporte y traslado de las mercaderías					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	NO	8	80,0	80,0	80,0
Válidos	SI	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°06
seguridad durante el transporte y traslado de mercadería



Fuente tabla N°06, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Cuentan con un sistema de seguridad durante el transporte y traslado de la mercadería que inciden en su rentabilidad?

Se observa que el 80% de los encuestados respondieron que NO cuentan con seguridad durante el transporte y traslado de la mercadería y el 20% respondieron que SI

INTERPRETACIÓN:

Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal el 80% respondieron que no cuentan con seguridad durante el transporte y traslado de las mercaderías, es decir si el transportista sufre un robo durante el traslado de estos, pues no se responsabiliza de las pérdidas ocasionadas.

TABLA N°07

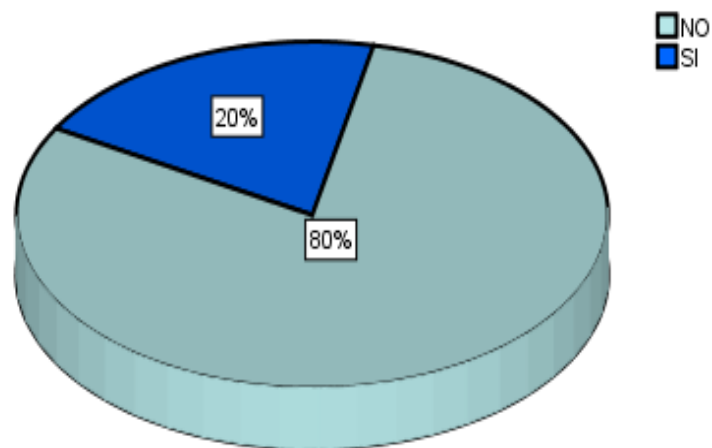
Llegada de la mercadería en el tiempo estimado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	8	80,0	80,0	80,0
Válidos SI	2	20,0	20,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°07

Llegada de la mercadería en el tiempo estimado



Fuente: tabla N°07, 2019.
Elaborado: Tesista

ANÁLISIS: ¿Considera Usted que Los pedidos realizados por el cliente llegan en el tiempo estimado? Se observa que el 80% de los encuestados respondieron que los pedidos realizados por el cliente NO llegan en el tiempo estimado y el 20% respondieron que SI.

INTERPRETACIÓN:

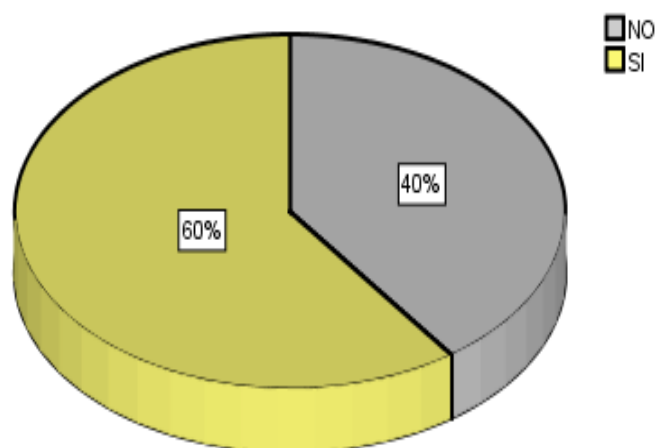
Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 80% respondieron que los pedidos realizados por el cliente NO llegan en el tiempo estimado. Esto perjudicaría la pérdida de cliente y la rentabilidad de la empresa.

TABLA N°08					
Participación en el mercado para alcanzar los objetivos de venta					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	40,0	40,0	40,0
	SI	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°08

Participación en el mercado para alcanzar los objetivos de venta



Fuente: tabla N°08, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Cree usted que teniendo una mayor participación en el mercado se va a alcanzar los objetivos de venta de la empresa? Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que teniendo una mayor participación en el mercado SI se alcanzaría los objetivos de venta y el 40% respondieron que NO.

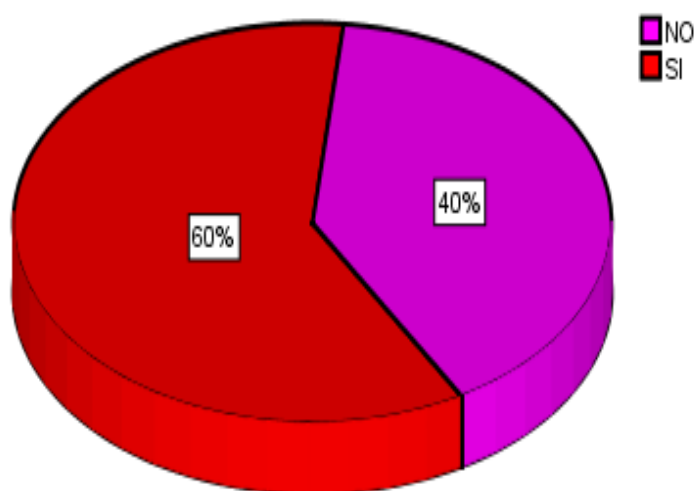
INTERPRETACIÓN: Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% respondieron que teniendo mayor participación en el mercado si se alcanzaría los objetivos de venta fijados, con un buen posicionamiento en el mercado mayor sería la demanda.

TABLA N°09					
Promoción de la mercadería para mejorar la rentabilidad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	40,0	40,0	40,0
	SI	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente Cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°09

Promoción de la mercadería para mejorar la rentabilidad



Fuente: tabla N°09, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Cree usted que con la promoción de la mercadería va a mejorar la rentabilidad de la empresa? Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que con la promoción del producto SI mejoraría la rentabilidad de la empresa y el 40% respondieron que NO.

INTERPRETACIÓN:

Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% respondieron que con la promoción de las mercaderías si mejoraría la rentabilidad, ya que promocionar la mercadería se llegaría al objetivo de venta y por ende se obtendría una buena rentabilidad económica.

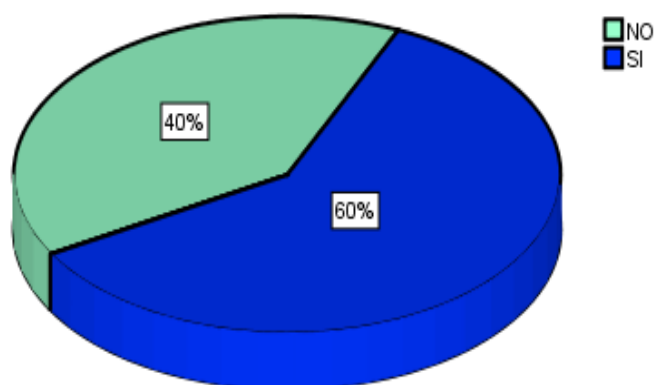
TABLA N°10

mayor capital para aumentaría la rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	4	40,0	40,0	40,0
Válidos SI	6	60,0	60,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°10
Mayor capital para aumentaría la rentabilidad



Fuente: tabla N°10, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Cree usted que con mayor capital aumentaría la rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior? Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que teniendo una mayor inversión de capital SI aumentaría la rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior y el 40 % respondieron que NO

INTERPRETACIÓN:

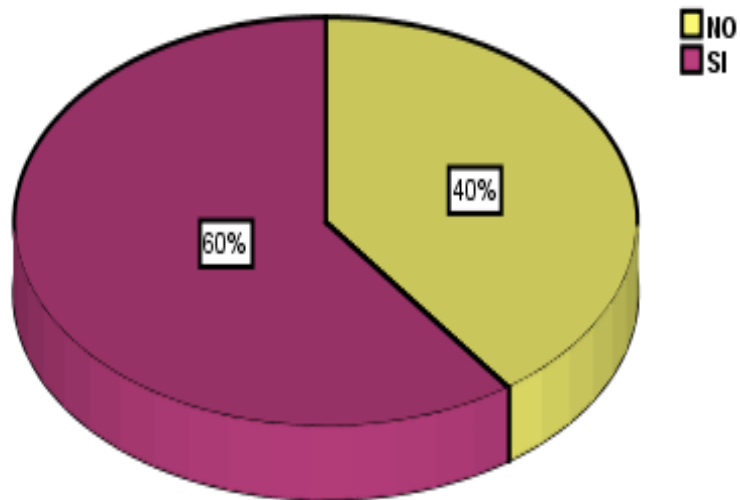
Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% respondieron que con mayor capital SI aumentaría la rentabilidad con respecto al año anterior, depende de la inversión de los dueños, cuanto mayor sea la inversión mayor será su rentabilidad.

TABLA N°11					
La inversión realiza ha considerado los riesgos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	4	40,0	40,0	40,0
	SI	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°11

La inversión realizada ha considerado los riesgos



Fuente: tabla N°11, 2019.
Elaborado: Tesista

ANÁLISIS: ¿La inversión realizada por la empresa ha considerado los riesgos que pueda tener en la rentabilidad? Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que SI la empresa considera los riesgos para invertir y el 40% dijeron que NO

INTERPRETACIÓN:

Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal el 60% respondieron que, SI se considera riesgos para invertir, sea mayor inversión genera mayor rentabilidad para la empresa

TABLA N°12

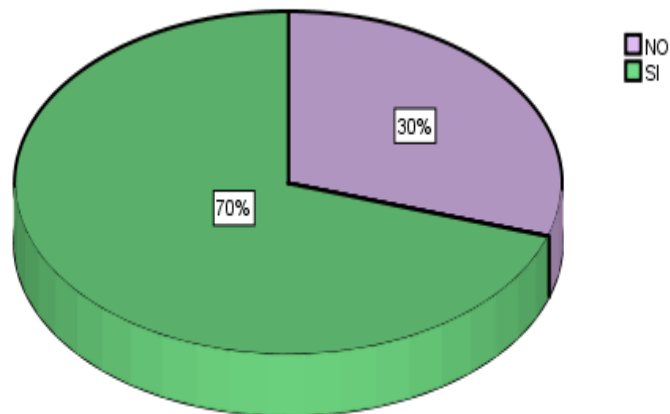
Ganancia disponible para cubrir los gastos administrativos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	3	30,0	30,0
	SI	7	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0

Fuente cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°12

Ganancia disponible para cubrir los gastos administrativos



Fuente: tabla N°12, 2019.
Elaborado: Tesista

ANALISIS: ¿Cree usted con la ganancia disponible es posible cubrir los gastos administrativos, que inciden en su rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”? Se observa que el 70% de los encuestados respondieron que SI cubre los gastos administrativos de la empresa el 30% respondieron que NO.

INTERPRETACIÓN:

Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 70% respondieron que SI. La ganancia disponible cubre los gastos administrativos de la empresa, es por eso invierten mas para generar mas ganancias y cubrir cualquier gasto que tiene la empresa.

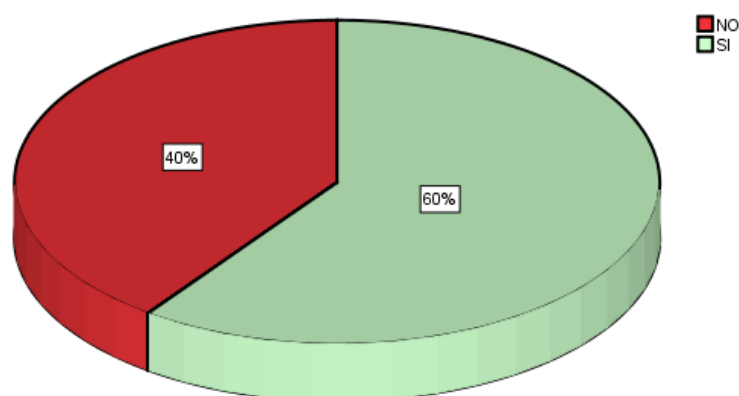
TABLA N°13

Uso de los activos				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	3	30,0	30,0	30,0
Válidos SI	7	70,0	70,0	100,0
Total	10	100,0	100,0	

Fuente cuestionario
Elaborado: Tesista

FIGURA N°13

Uso de los activos



Fuente: tabla N°13, 2019.
Elaborado: Tesista

ANÁLISIS: ¿Considera usted que se usa eficientemente los activos de la empresa, Se observa que el 60% de los encuestados respondieron que SI se usa los activos de la empresa y el 40% respondieron NO.

INTERPRETACIÓN:

Según observamos, en la empresa “Comercial Bernal” el 60% respondieron que si se usa eficientemente los activos de dicha empresa debido a ello incrementaron más activos para ser más usados por los personales de la empresa.

4.2. Contrastación de hipótesis

Hipótesis General:

El sistema de control de inventario se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

Para comprobar la hipótesis, planteamos la hipótesis estadística siguiente:

HG: existe relación estadísticamente positiva entre El sistema de control de inventario y la rentabilidad.

Calculando el Coeficiente r_{xy} de Correlación de Pearson:

$$r_{xy} = \frac{N(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[N(\sum x^2) - (\sum x)^2][N(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

Donde:

x = Puntajes obtenido de la rentabilidad

y = Puntajes obtenidos el sistema de control de inventario

$r_{x,y}$ = Relación de las variables.

N = Número de trabajadores

Correlaciones de Pearson			
		Sistema de control de Inventarios.	Rentabilidad
Sistema de control de Inventarios.	Correlación de Pearson	1	,997**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,997**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se obtuvo un valor relacional de 0.997, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre las variables de estudio: Sistema de control de inventario y la rentabilidad. De esta forma se acepta la hipótesis general.

Hipótesis específicas:

HE1- El control de ingreso y salida de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

Para comprobar la hipótesis, planteamos la hipótesis estadística siguiente:

HE1: existe relación estadísticamente positiva entre Control de Ingreso y Salida de Mercadería y rentabilidad.

Correlaciones			
		Control de Ingreso y Salida de Mercadería.	Rentabilidad
Control de Ingreso y Salida de Mercadería.	Correlación de Pearson	1	,967**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,967**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se obtuvo un valor relacional de 0.967, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Control de Ingreso y Salida de Mercadería con la rentabilidad las variables de estudio. De esta forma se acepta la hipótesis específica 1.

HE2 La valuación y valoración de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

Para comprobar la hipótesis, planteamos la hipótesis estadística

siguiente:

HE2: existe relación estadísticamente positiva entre Valuación y valorización y rentabilidad.

Correlaciones			
		Valuación y valorización	Rentabilidad
Valuación y valorización	Correlación de Pearson	1	,884**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,884**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se obtuvo un valor relacional de 0.884, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Valuación y valorización y la rentabilidad de las variables de estudio. De esta forma se acepta la hipótesis específica 2.

HE3: El transporte y traslado de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

Para comprobar la hipótesis, planteamos la hipótesis estadística siguiente:

HE3: existe relación estadísticamente positiva entre El transporte y traslado de la mercadería y la rentabilidad.

Correlaciones			
		Transporte y Traslado de mercadería	Rentabilidad
Transporte y Traslado de mercadería	Correlación de Pearson	1	,859**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	10	10
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,859**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	10	10

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se obtuvo un valor relacional de 0.859, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Transporte y Traslado de mercadería y la rentabilidad de las variables de estudio. De esta forma se acepta la hipótesis específica 3.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Contrastación de los resultados

Con respecto a la **hipotesis general** de acuerdo a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson, hallamos una correlación positiva entre las variables. Se obtuvo un valor relacional de 0.997, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre las variables de estudio en el Sistema de control de inventario y la rentabilidad. De esta forma se acepta la hipótesis general; lo cual es confirmado por Aurelia (2016), en su tesis ***El Sistema de Control de Inventarios y la Rentabilidad de la Empresa "Industrias Alipross S.A.C. 2016"***, en concordancia con el tesista anterior sostuvo que el sistema de control de inventarios influye significativamente en la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross S.A.C." 2016; De los resultados de la investigación se concluye que el control de ingreso y salida de la mercadería influye significativamente en la rentabilidad de la empresa "Industrias Alipross

En razón, a los hallazgos en los antecedentes, la teoría, y los resultados, podemos entender que en la empresa "Comercial Bernal", un sistema de inventarios garantiza la rentabilidad del negocio en el sentido que permite tener mercaderías al momento de la necesidad de comercialización. Por ello, la investigación valida los antecedentes, la teoría. Ello se puede corroborar con la información de la presente investigación, pudiendo afirmar que hay una relación directa entre ambas variables tras su influencia explicada.

Con respecto a la **hipotesis específica uno** en base a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson con la dimensión 1. El control de ingreso y salida de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa "Comercial Bernal" 2019. Se obtuvo un valor relacional de 0.967, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Control de Ingreso y Salida de Mercadería con la rentabilidad de las variables de estudio. Lo cual es confirmado por Julio Castro (2014) donde manifiesta que al contar con un sistema para gestionar

tu inventario te encontraras con dos agentes importantes de decisión que son: la clasificación del inventario y la confiabilidad en los registros, es decir, es tan importante saber qué cantidad tienes en mercaderías como el tener bien identificados cada uno de las mercaderías que manejas en tu empresa.

Con respecto a la **hipotesis específica dos** en base a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson con la dimensión 2. La valuación y valoración de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

Se obtuvo un valor relacional de 0.884, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Valuación y valorización y la rentabilidad de las variables de estudio. Es confirmado por Albújar, Huamán (2014), en su tesis titulada: “Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa Agro Macathon SAC” de la ciudad de Lima, en la que manifiesta que al no contar con un control de sus inventarios a través de un Kardex o métodos de valuación dicha empresa, no se le permitirá conocer en tiempo real el número exacto de los insumos que mantienen para la alimentación de la vaca.

Con respecto a la **hipotesis específica tres** en base a los resultados obtenidos según las pruebas estadísticas mediante la correlación de Pearson con la dimensión 2. El transporte y traslado de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019.

Se obtuvo un valor relacional de 0.859, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Transporte y Traslado de mercadería y la rentabilidad de las variables de estudio. Lo cual es confirmado por Nuria Pérez; Juan José Civera (2014), en donde manifiesta que la seguridad del transporte de todas mercaderías debe ser resguardada para proceder con la entrega a tiempo los pedidos de los clientes.

Según los resultados obtenidos de la aplicación de ratios de rentabilidad, se obtuvo lo siguiente:

A. Rentabilidad sobre la inversión

FORMULA	2017		2018	
Utilidad Neta	S/. 35,518.98	0.28	S/. 150,444.12	0.68
Activo total	S/. 125,402.00		S/. 220,457.94	

PoPor cada sol invertido en activos la empresa “Comercial Bernal” obtuvo el 0.28% de utilidad neta en el año 2017, mientras que, en el 2018 por cada sol invertido en activos, la empresa obtuvo un 68% de utilidad neta.

B. Margen Comercial

FORMULA	2017		2018	
Utilidad Bruta	S/. 95,655.25	0.22	S/. 104,000.00	0,24
Ventas Netas	S/. 325,000.00		S/. 425,355.12	

La empresa “Comercial Bernal” obtuvo un 22% de utilidad en el año 2017 con relación a las ventas, mientras que el año 2016 la utilidad aumento a un 24%; lo cual podemos deducir que actualmente dicha empresa es eficiente al momento de establecer el precio de sus productos.

c. Rentabilidad del patrimonio

FORMULA	2017		2018	
Utilidad neta	S/. 35,518.98	0.70	S/. 150,444.12	0.75
Patrimonio	S/. 50,518.98		S/. 200,444.12	

Nos indica que los dueños de la empresa “Comercial Bernal” obtuvieron un rendimiento sobre su inversión del 70% en el año 2017, mientras que en el 2018 el rendimiento aumento a un 75% sobre su inversión.

D. Rotación de activos

FORMULA	2017		2018	
Ventas netas	S/. 325,000.00	2.6	S/. 425,355.12	1.9
Activo total	S/. 125,402.00		S/. 220,457.94	

En promedio el activo de la empresa rotó 2.6 veces al año durante el 2017 pero en el 2018 aumento la rotación del activo a 1.9 veces; el resultado de ambos años son aceptables

CONCLUSIONES

De acuerdo a los objetivos planteados en la investigación, se llegaron a las conclusiones siguientes:

1. De acuerdo a la investigación realizada existe una relación positiva entre las variables de estudio entre el sistema de control de inventario y la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” De esta forma se determinó que **el objetivo general** fue logrado con un valor relacional de 0.997. siendo esto una relación significativa directamente proporcional asimismo el sistema de control de inventario se relaciona significativamente con la rentabilidad de la empresa.
2. Asimismo, existe una relación positiva entre las variables de estudio control de ingreso y salida de mercadería en la rentabilidad de la empresa de esta manera se logró el **objetivo específico 1**; con un valor relacional de 0.967. lo cual es una relación directamente proporcional, donde podemos decir el control de ingreso y salida de mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa.
3. Si bien es cierto, que existe una relación positiva entre las variables de estudio valuación y valorización de mercadería en la rentabilidad de la empresa De esta forma se logró alcanzar **el objetivo específico2** con un valor relacional de 0.884 siendo esto una relación directamente proporcional, donde se concluye que la Valuación y valorización de la mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa
4. Existe una relación positiva entre las variables de estudio, el transporte y traslado de la mercadería en la rentabilidad de la empresa. De esta manera se logró alcanzar **el objetivo específico3** con un valor relacional de 0.859, el cual manifiesta que hay una correlación positiva entre Transporte y Traslado de mercadería y la rentabilidad se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa ser resguardada para proceder con la entrega a tiempo los pedidos de los clientes.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa “Comercial Bernal” diseñar un sistema computarizado que le permita tener un mejor control de ingreso y salida de mercadería, para tener mejor comercialización en el mercado Huanuqueño.
- Se recomienda a la empresa “Comercial Bernal” realizar el control de ingreso y salida de las mercaderías mediante un Kardex de forma adecuada para obtener información inmediata de la mercadería existente y faltante
- Se recomienda a la empresa “Comercial Bernal” contratar personales capacitado para que pueda administrar mejor el almacén.
- Se recomienda a la empresa “Comercial Bernal” optar por un sistema de valuación ya que cualesquiera métodos permitirá reconocer las mercaderías entrantes y salientes del almacén.
- Se recomienda a la empresa “Comercial Bernal” optar por mayor seguridad al momento del transporte y traslado de la mercadería ya que si el transportista sufre algún robo, el perjudicado será la empresa pues no podrán cumplir con el pedido a tiempo a sus clientes.
- Se recomienda a la empresa “Comercial Bernal” que debe aprovechar mejor los beneficios de la ley de la amazonia, en el sentido de que se puede ofrecer mercadería a menor costo a los clientes, pudiendo obtener una ventaja competitiva en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cabriles G. Ysabel L. (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.* Venezuela.
- Miriam Jhaneth Albújar (2014). *Estrategias de control de Inventarios para Optimizar la Producción y Rentabilidad de la empresa Agro Macathon S.A.C.* Universidad Autónoma de Perú – Lima.
- Campos Santamaría Ademir Enrique (2015). *La administración logística y la rentabilidad de la empresa Mega Inversiones S.R.L.* universidad de Huánuco.
- Orlando Espizoza (2011). *la administración eficiente de los inventarios*, editorial la ensenada, Madrid.
- Muller Max (2005). *fundamentos de administración de inventarios*, editorial namza, España.
- Castro Julio (2014) Revista CORPONET *Beneficios de un sistema de control de inventarios*”, México.
- Ccaccya Bautista, Diana A. (2015). *Análisis de la Rentabilidad de una Empresa*, Actualidad Empresarial Lima. pág. N° 341.
- Laveriano, William. (2010). *Importancia del Control de Inventarios en la empresa*, Actualidad Empresarial Lima. pág. N° 198.
- Hernández Sampieri, Roberto (2007). *Fundamentos De Metodología De La Investigación*, México.
- Nuria Perez; Juan José Civera (2014). *Operaciones y control de almacén* Madrid, España. Editorial Síntesis.
- Manene, Miguel (2012), disponible en la siguiente pág. Web: <https://luismiguelmanene.wordpress.com/2012/08/08/gestion-de-existencias-einventarios/>.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Proyecto: EL SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIO Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA “COMERCIAL BERNAL” HUANUCO 2019.

Problema	Objetivos	Hipotesis	Variables	Metodología
<p>General</p> <p>¿Cuál es la relación entre el sistema de control de inventario y la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019?</p> <p>Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cuál es la relación entre el control de ingreso y salida de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019? - ¿Cuál es la relación entre la valuación y valorización de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019? - ¿Cuál es la relación entre el transporte y traslado de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019? 	<p>General</p> <p>Determinar si existe relación significativa entre el sistema de control de inventario y rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”2019.</p> <p>Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar si existe relación entre el control de ingreso y salida de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”2019. - Analizar qué relación existe entre la valuación y valorización de mercadería en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”2019. - Identificar la relación entre el transporte y traslado de mercaderías en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”2019. 	<p>General</p> <p>El sistema de control de inventario se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”2019.</p> <p>Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> - El control de ingreso y salida de mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”2019. - La valuación y valorización de mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019. - El transporte y traslado de mercadería se relaciona significativamente en la rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal” 2019. 	<p>1. Independiente</p> <p>El sistema de control de inventario</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - control - valuación y valorización - transporte <p>2. Dependiente</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - mercado - inversión - ratios de rentabilidad 	<p>Tipo de investigación Aplicada</p> <p>Enfoque Cuantitativo: Se procesa información para cuantificarla y poder explicarla.</p> <p>Alcance o Nivel: El nivel es Descriptivo – correlacional</p> <p>Población: n=10 Muestra: n=10</p> <p>Técnicas e instrumentos: Encuesta – cuestionario</p> <p>Dirigido a trabajadores de la empresa para reunir datos, para detectar sobre asuntos determinados.</p> <p>Técnicas de Análisis y procesamiento de datos:</p> <p>Excel y SPSS</p>



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
P. A. CONTABILIDAD Y FINANZAS

CUESTIONARIO N° 01

ENCUESTA DIRIGIDA A TRABAJADORES DE LA EMPRESA “COMERCIAL BERNAL”2019.

Los resultados serán usados con fines académicos

1. ¿La empresa cuenta con un Kardex para el control de las mercaderías que inciden ante su rentabilidad?
 1. Si
 2. No

2. ¿Se encuentran las mercaderías almacenados de forma ordenada y adecuada para adquirir de manera inmediata la información necesaria en el control de inventarios?
 1. Si
 2. No

3. ¿El personal encargado del almacén conoce las funciones y responsabilidades relacionadas a su puesto?
 1. Si
 2. No

4. ¿Aplica la empresa un sistema de valuación y valorización de costos que tienen incidencia en su rentabilidad?
 1. Si
 2. No

5. ¿Considera Usted que el precio de venta de las mercaderías que se maneja, es estratégico ante la competencia?
1. Si
 2. No
6. ¿Cuentan con un sistema de seguridad durante el transporte y traslado de la mercadería que inciden en su rentabilidad?
1. Si
 2. No
7. ¿Considera usted que los pedidos realizados por el cliente llegan en el tiempo estimado?
1. Si
 2. No
8. ¿Cree usted que teniendo mayor participación en el mercado se va a alcanzar los objetivos de venta de la empresa?
1. Si
 2. No
9. ¿Cree usted que con la promoción de la mercadería va a mejorar la rentabilidad de la empresa?
1. Si
 2. No
10. ¿Cree usted que con mayor capital aumentaría la rentabilidad de la empresa con respecto al año anterior?
1. Si
 2. No
11. ¿La inversión realizada por la empresa ha considerado los riesgos que pueda tener en su rentabilidad?
1. Si
 2. No

12. ¿Cree usted con la ganancia disponible es posible cubrir los gastos administrativos, que inciden en su rentabilidad de la empresa “Comercial Bernal”?

1. Si

2. No

13. ¿Considera usted que se usa eficientemente los activos de la empresa?

1. Si

2. No



