



Universidad  
Señor de Sipán

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS**

**OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA  
MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT  
FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADORA PÚBLICA**

**Autoras:**

**Bach. Castillo Peña Fanny Raquel**

**<https://orcid.org/00000001-5679-8769>**

**Bach. Medina Delgado Doris**

**<https://orcid.org/0000-0003-1997-9071>**

**Asesora:**

**Mg. Balcázar Paiva Eveling Sussety**

**<https://orcid.org/0000-0002-4188-0724>**

**Línea de Investigación**

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que  
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido**

**Sublínea de Investigación**

**Normas internacionales de información financiera en el contexto  
de los procesos contables y la creación de valor en la empresa**

**Pimentel – Perú**

**2024**

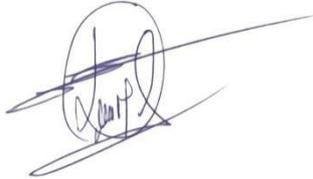
## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscribimos la **DECLARACIÓN JURADA**, somos egresadas del Programa de Estudios de **Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán S.A.C**, declaramos bajo juramento que somos autores del trabajo titulado:

### **OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023.**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

Castillo Peña Fanny Raquel	DNI: 72631755	
Medina Delgado Doris	DNI: 45429733	

Pimentel, 08 de Junio de 2024.

# REPORTE DE SIMILITUD TURNITIN

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS**

AUTOR

**CASTILLO PEÑA & MEDINA DELGADO**

RECuento de palabras

**15557 Words**

RECuento de caracteres

**85305 Characters**

RECuento de páginas

**67 Pages**

Tamaño del archivo

**263.8KB**

Fecha de entrega

**Jun 23, 2024 7:16 PM GMT-5**

Fecha del informe

**Jun 23, 2024 7:17 PM GMT-5**

## ● 20% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 19% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 8% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

## ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

Resumen

**TITULO DE LA INVESTIGACIÓN:  
OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD  
DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023.**

**Aprobación del jurado**

DRA. BARTUREN MONDRAGÓN ELIANA MARITZA

**Presidente del Jurado de Tesis**

MG. MENDO OTERO RICARDO FRANCISCO ANTONIO

**Secretario del Jurado de Tesis**

DRA. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO VIOLETA

**Vocal del Jurado de Tesis**

## **Dedicatoria**

Este estudio de investigación está dedicado a Dios por ser nuestro guía en el transcurso de nuestra trayectoria universitaria, gracias a él hemos superado aquellos momentos difíciles, miedos y con perseverancia esperamos culminar exitosamente.

También, dedicamos este proyecto de investigación con mucho amor y sacrificio a nuestra familia, principalmente a nuestras mamás por todo su apoyo incondicional que nos brindaron desde el primer día, ser el soporte e impulsarnos a mejorar cada día para poder salir adelante y lograr nuestras metas.

Asimismo, dedicamos nuestra tesis a los docentes que fueron parte de esta trayectoria universitaria, ya que tuvieron el privilegio de compartir sus enseñanzas de gran valor, consejos y sobre todo corregirnos para culminar satisfactoriamente y ejercer de la mejor manera nuestra carrera profesional.

## **Agradecimientos**

A Dios agradecemos por brindarnos la salud, el privilegio de cada despertar, la sabiduría y la inteligencia para afrontar cada dificultad, asimismo, permitir conocer a personas que sirvieron de soporte y que han contribuido durante nuestra formación profesional.

A nuestra familia que ha sido testigo de cada esfuerzo y nuestra motivación para concluir nuestros estudios académicos satisfactoriamente.

Expresamos nuestro agradecimiento a la asesora Mg. Eveling Sussety Balcázar Paiva, ser ese gran apoyo fundamental de nuestra asesoría académica para culminar la elaboración y revisión de nuestra tesis. Finalmente, nuestro agradecimiento a la plana docente de la Universidad Señor de Sipán por la formación profesional durante nuestro proceso estudiantil.

## Índice

Aprobación del jurado .....	ii
Declaración jurada de originalidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimientos .....	v
Índice de contenidos .....	vi
Índice de tablas.....	viii
Índice de figuras.....	ix
Resumen .....	x
Abstract .....	xi
I. INTRODUCCIÓN .....	13
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. Formulación del problema.....	26
1.3. Hipótesis.....	27
1.4. Objetivos.....	27
1.5. Teorías relacionadas al tema .....	28
II. MATERIALES Y MÉTODOS .....	43
2.1 Tipo y Diseño de Investigación.....	43
2.2. Variables, Operacionalización .....	44
2.3. Población de estudio, muestra, muestreo y criterios de selección.....	48
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	49
2.5. Procedimiento de análisis de datos .....	50
2.6. Criterios éticos .....	50
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	51
3.1 Resultados.....	51
3.2. Discusión .....	57
3.3. Aporte de la investigación.....	61

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	79
4.1 Conclusiones .....	79
4.2 Recomendaciones .....	80
REFERENCIAS .....	81
ANEXOS.....	88

## Índice de tablas

<i>Tabla 1. Operacionalización de variables.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 2 Resultados de la entrevista dirigida al Gerente y Encargado de almacén ....</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 3 Resultados de la entrevista dirigida al Gerente y Encargado de almacén ....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 4 Resultados de la entrevista dirigida al Gerente General .....</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 5 Resultados de la entrevista dirigida al Gerente General .....</i>	<i>56</i>
<i>Tabla 6: Estado de Situación Financiera del año 2022.....</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 7 Estado de Situación Financiera del año 2023.....</i>	<i>69</i>
<i>Tabla 8 Estado de Situación Financiera de los años 2022 – 2023.....</i>	<i>70</i>
<i>Tabla 9 Estado de Resultados del año 2022 .....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 10 Estado de Resultados del año 2023.....</i>	<i>71</i>
<i>Tabla 11 Estado de Resultados del año 2022 – 2023 mediante Análisis Horizontal</i>	<i>72</i>

## Índice de figuras

<i>Figura 1 Gestión de almacenes .....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 2 Proceso de gestión de almacenes.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 3 Beneficios de la gestión de almacén.....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 1 Organigrama propuesta .....</i>	<i>63</i>

## Resumen

La investigación tiene como objetivo general determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo. Para su desarrollo, se ha planteado el enfoque de estudio cuantitativo, con tipo Aplicada, en cuanto al diseño de la investigación fue No experimental, transversal. Se empleó la técnica de entrevista dirigida al Gerente y Encargado de almacén, en la cual se pudo identificar que el restaurante no mantiene un almacén debidamente ordenado ni con los productos codificados como corresponde, además, no se dispone de un espacio adecuado de almacenamiento lo cual influye en los retrasos de entrega de las materias primas e insumos al área de cocina, así como en la falta de planificación de compras de dichos productos. Además, se carece de la implementación de manual de funciones y procedimientos, así como las políticas y controles que deberían tener establecidos para certificar que las actividades y funciones se lleven a cabo de manera eficaz y segura. Por lo que la conclusión obtenida fue que al realizar los análisis correspondientes sobre las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo, se pudo identificar aquellas relacionadas básicamente con la falta de una adecuada organización y planificación del área de almacén.

**Palabras clave:** Gestión de almacén, organización del almacén, inventario, rentabilidad, indicadores financieros.

## **Abstract**

The general objective of the research is to determine to what extent the warehouse management will improve the profitability of the Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo. For its development, the approach of quantitative study has been raised, with applied type, as for the design of the research was non-experimental, cross-sectional. An interview technique was used with the Manager and the person in charge of the warehouse, in which it was possible to identify that the restaurant does not maintain a properly ordered warehouse or with the products coded accordingly, in addition, it does not have adequate storage space, which influences the delays in the delivery of raw materials and supplies to the kitchen area, as well as the lack of planning for the purchase of these products. In addition, there is a lack of implementation of a functions and procedures manual, as well as the policies and controls that should be in place to ensure that activities and functions are carried out efficiently and safely. Therefore, the conclusion obtained was that the analysis of the causes that are generating the inadequate warehouse management in the Restaurant Fitness All Protein Chiclayo, it was possible to identify those related basically to the lack of adequate organization and planning of the warehouse area.

**Keywords:** Warehouse management, warehouse organization, inventory, profitability, financial indicators.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática.

Una adecuada gestión de almacén es fundamental en cualquier negocio que resulte más rentable y, en particular, cuando el negocio vende cualquier producto dentro de los alimentos saludables y al mismo tiempo logra los mecanismos y enfoques adecuados para conseguirlos y es capaz de liderar buenos resultados que en conjunto se convertirán en alto márgenes de ganancia.

Generalmente, en muchos casos, las empresas de alimentos saludables tienen problemas operativos porque no cuentan con una gestión de almacén eficaz que garantice tener a mano la información importante y necesaria para tomar las decisiones correctas relacionadas con las operaciones del almacén, para ello, la optimización del proceso también es para satisfacer cada vez mayores requisitos o expectativas de los clientes. El no contar con información oportuna y eficaz sobre la gestión de almacenes, numerosas compañías de este sector no serán capaces de asumir los gastos asociados a una correcta administración de inventarios y, lo que es más importante, no conocerán las cantidades precisas de materias primas e insumos. Entrar, almacenar o llevar al área de cocción para preparar platos de manera que no se consigan los beneficios o rentabilidad esperados. Cabe señalar que, si las compañías de venta de alimentos saludables carecen de estos datos, indudablemente, se toparán con circunstancias imprevistas o anómalas, con resultados imprevistos que indudablemente impactarán de manera significativa en sus niveles de efectivo y en su rentabilidad, especialmente teniendo en cuenta que no será factible mantener un control apropiado sobre mermas, desechos y productos defectuosos. Esta circunstancia muestra claramente la relevancia de implementar los esfuerzos necesarios para optimizar los procesos de administración de almacén, que actúan como un núcleo que controla el flujo de productos y proporciona datos precisos, especialmente sobre la cantidad y los costos de los productos a vender para prever adecuadamente los resultados que se buscan obtener.

En ese contexto, la propuesta de un adecuada Gestión de almacén que permite mejorar la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L., va a brindar a la gerencia la posibilidad de gestionar de manera más eficiente sus procesos de almacén, además de mejorar sus procesos logísticos, tanto de entrada como de salida de los productos, junto con una adecuada evaluación y elección de sus proveedores, logrando un avance en la gestión de compras, en su almacenamiento y necesidades de los materiales, materias primas, insumos, suministros y otros productos relacionados con el giro del negocio. Para una visión amplia del tema de este estudio, se detallaron varios autores que han expresado el desafío que plantea la realidad en cuanto a la mejora de la rentabilidad y la optimización de la gestión del almacén, en los niveles internacional, nacional y finalmente, se ha descrito la problemática encontrada en la empresa como objetivo de estudio:

#### **A Nivel Internacional:**

Álvarez y Espinosa (2020), en su artículo publicado en Ecuador "Comportamiento de la gestión de almacén en empresas del sector restaurante en la región costa del Ecuador", indican que a causa del contagio del COVID-19, se han manifestado diferentes problemas y deficiencias en las actividades de los restaurantes, principalmente en el litoral ecuatoriano, donde los procedimientos de adquisición de compras, recepción y almacenaje se vienen llevando a cabo de manera empírica e ineficiente. En otros términos, la gestión de los almacenes en restaurantes de Ecuador muestra un aspecto desfavorable, ya que no se satisfacen ciertas demandas de calidad para la ejecución de las etapas de adquisición, recepción y almacenamiento, evidenciando una conducta que impacte de manera negativa en la rentabilidad gastronómica de dicho sector.

Sahagún (2022) en su artículo en México "Gestión de almacenes en el sector de alimentos y bebidas", señala que uno de los desafíos trascendentes que enfrentan las empresas de venta de alimentos es mantener los costos operativos más bajos, ya que se enfocan en la venta de grandes volúmenes y en bajos niveles de ganancias. Al respecto, en la ciudad de México se ha detectado que las empresas del sector alimenticio no dedican

el máximo cuidado a los procesos de cadena de suministro, lo que provoca que la materia prima e insumos tengan un riesgo constante de deteriorarse o generarse mermas; asimismo, los almacenes no cuentan con medidas específicas de cuidado de productos, lo que resulta en un bajo nivel de ventas y una reducción de los márgenes de utilidad.

Ortiz y Paredes (2021) en su artículo en Colombia "Análisis sistémico de la aplicación de un sistema de gestión de almacenes", indicaron que, para las empresas con cadenas de suministro, la exactitud de información de inventario resulta ser esencial para las operaciones de almacén, la organización de los procesos productivos y así como la administración de inventario. Sin embargo, el principal desafío de los procesos logísticos en la gestión de almacenes se vincula con la eficacia de los usuarios al buscar productos, considerando el considerable esfuerzo que implican las búsquedas manuales. En respuesta a este inconveniente, se desarrollaron sistemas de administración de almacenes para administrar las actividades cotidianas, tales como la adquisición, el almacenaje, la preparación y el envío.

Caiza et al. (2020) en su artículo titulado "Valoración Financiera de Opciones de Rentabilidad e Inversión en Empresas de la Provincia de Cotopaxi.", en Ecuador, señalan que, aunque las naciones más desarrolladas e industrializadas del mundo han ido captando mercados más lucrativos y amplios, existen obstáculos significativas para los dueños de pequeñas empresas y empresarios, ya que a menudo no pueden obtener el consejo financiero esencial que les facilitaría el triunfo. Los autores sostienen que, aunque numerosos países están más industrializados y avanzados que otros, los dueños de pequeñas empresas y empresarios todavía se topan con dificultades significativas debido a la ausencia de acceso de la orientación financiera crucial que les permitiría elevar sus índices de rentabilidad.

Vásquez (2020), autor argentino, en su artículo "Las empresas con mayor rentabilidad crecen, pero el estado del mercado de consumo se mantiene sin cambios", afirma que, aunque recientemente numerosas empresas han experimentado niveles de rentabilidad extremadamente elevados, las industrias han sufrido un efecto adverso debido

a los niveles mínimos de consumo de la población. Además, diversas empresas no han logrado crecer debido a una serie de elementos que no eran adecuados para las circunstancias, en particular debido a la falta de financiación apropiada disponible. Según el autor numerosas empresas vinculadas a la industria nacional han demostrado una rentabilidad positiva, el autor sostiene que una parte significativa de la escasa demanda de sus productos y el hecho de que estas industrias no actúen de manera adecuada les impacta negativamente, además de ser ineficientes, los costos y precios de insumos y materiales específicos están en aumento, lo que repercute un impacto negativo en la manera que se gestionen de los procesos de producción.

Moreno et al. (2023) en su artículo denominado “Efectos de los Gastos de los Restaurantes en la Mejora de la rentabilidad: ¿Los restaurantes con Estrellas Michelin tienen un Rendimiento Diferente?” en España, manifiestan que, a pesar de su popularidad mundial, los restaurantes con estrella Michelin requieren estrategias de administración de costos eficaces ya que adoptan modelos de negocios no lucrativos que valoran más el reconocimiento que el beneficio financiero. La investigación, llevada a cabo en España entre 2014 y 2019, examinó los costos fundamentales de los restaurantes con estrella Michelin y cómo pueden influir en la rentabilidad en función del tamaño de la compañía. Los autores también mencionan que los descubrimientos indican que tener un restaurante con estrella Michelin incrementa la rentabilidad sin importar la administración de costos, lo que es factible que los clientes están dispuestos a pagar un precio más elevado, pero no menos relevante por ser un restaurante con estrella Michelin. Esto demuestra que los restaurantes con estrellas Michelin no obtienen tanto beneficio económico como la mayoría de los restaurantes con estrellas Michelin de los otros restaurantes de alta cocina, que demuestra la importancia de utilizar técnicas de gestión de costos más efectivas.

### **A Nivel Nacional:**

Montalvo y Salas (2020) en su artículo “Tiempos de entregar los pedidos a través de un ejemplar adaptado a la gestión de almacenes en Lima”, indicaron que, las empresas de restaurantes se encuentran con varios procesos críticos, enfrentándose a problemas

como la presencia de errores y la ineficiencia en la preparación de pedidos, lo que obstaculiza la entrega oportuna y adecuada de los platos, esto ocurre porque la materia prima e insumos se encuentran en diferentes ubicaciones, lo que provoca demoras a la hora de entregar los pedidos del cliente. Por consiguiente, en base a los problemas del área de almacén por un inadecuado manejo, se hace necesario efectuar un seguimiento adecuado a los procesos logísticos y mejorar el orden para la ubicación de productos sin codificación a través de la reestructuración de almacén.

Moreno (2021) en su artículo en Lima titulado “Estrategias para administrar un almacén”, indica que categorizar los productos, planificar las reposiciones, eliminar productos, gestionar el flujo y traspaso de estos, usualmente, conservar una adecuada administración de almacén no sería tan complicado si se aplicaran los controles pertinentes sobre las materias primas e insumos, y eso es algo que muchas compañías del sector alimenticio no logran. Además, al clasificar adecuadamente las existencias, se podrán reconocer con facilidad los productos merecerán mayor o menor atención y esto se considera indispensable, dado que los productos de alto impacto financiero requerirán de implementar rigurosos controles operativos y logísticos.

Suárez et al. (2020) según su estudio en Lima “Se analiza la gestión logística en las instalaciones de almacenamiento de alimentos.”, manifiestan que los alimentos que son utilizados en el sector restaurantes demandan de una minuciosa atención por ser un bien perecedero muy sensible, donde sus rasgos o propiedades varían conforme pasa el tiempo. En diversas circunstancias, los establecimientos dedicados a su almacenamiento no son los más adecuados, por lo cual se debe prestar una atención muy esmerada a los procesos logísticos existentes en este tipo de negocios, con la finalidad de lograr que estos productos sean recibidos por el cliente final con la mejor calidad posible.

Sarrio (2019), en su artículo “Un examen de la rentabilidad y liquidez de los negocios durante el tercer trimestre de 2019” - Lima, demuestra que muchas empresas en

el área metropolitana de Lima están interesadas en mejorar su gestión interna. para que puedan elevar la calidad de su producción y de este modo los índices de rentabilidad y liquidez deben optimizarse, para contribuir directamente a elevar la productividad, es necesario sistematizar los procesos productivos., así mismo estableciendo las responsabilidades de las responsabilidades de los involucrados de manera directa en dichos procesos, también permitiendo el establecimiento de una estrategia de gestión exitosa para incrementar los beneficios económicos. El autor afirma que muchas empresas están enfocadas en mejorar la gestión interna, lo que les permite mejora de calidad del producto y, en consecuencia, al incrementar sus índices de rentabilidad y liquidez, es posible mejorar sus ratios de rentabilidad. Para ayudar con esto, los procesos de producción deban ser sistematizados.

Aguirre et al. (2020) en Lima, según el artículo “La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: Análisis empírico en una empresa”. Para determinar el potencial de la industria que ha sido tan afectada negativamente por la pandemia del COVID 19, se realizó una simulación del rendimiento de múltiples compañías vinculadas, se determinaron los costos e ingresos y se detectaron las áreas con mayor potencial para el desarrollo de procesos. Los escritores sostienen que, a través de la identificación de áreas con mayor potencial para el desarrollo de los procesos de producción, sumado a estimaciones de costos e ingresos, así como índices, se ha logrado establecer el potencial del mercado tras ser gravemente afectado por la pandemia.

León et al. (2023) en su artículo en Trujillo, “Control Interno para mejorar la rentabilidad empresarial en Nuevo Chimbote”, señalan que actualmente, se ha percibido un déficit económico en el sector empresarial, por lo que en este contexto se han observado ciertas deficiencias las cuales inciden en la baja rentabilidad. Se muestra como principal problema la optimización de recursos financieros, lo cual va asociado con otros factores como el presupuesto el cual debe de aportar a una adecuada gestión de los recursos financieros en dichas empresas. En ese sentido el control interno debe ser

comprendido en este escenario como un soporte eficaz para lograr los objetivos y metas financieras, debido a que nos proporciona la identificación a simple vista de la suficiencia y efectividad con que se vienen realizando las operaciones habituales, así como permitir que se cumplan con las normativas y reglas a las que la empresa debe regirse para orientar a los logros propuestos como optimizar la rentabilidad a través de la transparencia necesaria.

### **A Nivel Local:**

Con respecto a la problemática identificada en el “Restaurant de comida fitness ALL PROTEIN E.I.R.L.”, se debe manifestar que, ésta se basa en la carencia de una adecuada gestión de almacén, que no le está facilitando articular debidamente y mejorar la rentabilidad, por lo tanto, que no pueda cumplir debidamente con sus objetivos programados y causándole ante todo, ineficientes controles de los inventarios, lo cual implica que, tampoco se venga realizando como corresponde el control de tales existencias con la finalidad de facilitar su identificación, ubicación, abastecimiento y atención oportuna.

Es importante recalcar que, las deficiencias mencionadas se deben también a la ineficaz gestión de almacén relacionados con el registro del inventario y control de materias primas, suministros e insumos con que cuenta la empresa, conjuntamente con su traslado, almacenamiento y requerimientos.

Lo señalado indica con toda claridad que, en el restaurante, no se viene realizando la debida supervisión y monitoreo de tales inventarios, habiéndose podido observar que muchas de las compras no se adhieren a los protocolos definidos por la compañía o que gran cantidad de los proveedores no respetan meticulosamente los estándares de calidad e inocuidad requeridos.

Se ha podido identificar que, la infraestructura física del almacén no es la más adecuada, lo cual está generando faltantes innecesarios de inventarios por las recurrentes pérdidas ocasionadas por concepto de mermas, desmedros y productos vencidos, más aún, no se tienen registros actualizados de los productos almacenados, exhibidos y atendidos, ni mucho menos se tiene el control de los inventarios que entran y salen de la

instalación de almacenamiento por no contarse con un sistema de almacenamiento y con tarjetas de control que le permitan a la empresa, determinar con total exactitud los saldos, por consiguiente, generar los registros y reportes contables correspondientes.

Se debe señalar que, frente al hecho de no contar con una óptima gestión de almacén en el restaurante de comida fitness ALL PROTEIN E.I.R.L., no permite establecer si las ventas, márgenes de rentabilidad o de utilidad están teniendo un impacto financiero en las previsiones en lo que corresponde a los flujos de efectivo.

En definitiva, la rentabilidad tendrá variaciones negativas según sus indicadores, debido a posibles mermas o faltantes de inventario los cuales representan un valor indispensable para el restaurante, sin embargo, está generando un efecto poco favorable para sus resultados al cierre del ejercicio y que podría suponer grandes pérdidas económicas si en caso no se lleguen a establecer las medidas o estrategias oportunas relacionadas con la mejora de sus inventarios.

### **1.1.1. Trabajos Previos**

#### **A Nivel Internacional**

Según los antecedentes de estudio, Ferrer y Arnal (2019) señalaron que las empresas han utilizado una tecnología inadecuada para llevar a cabo la gestión de almacén, lo que representa una de las mayores debilidades, asimismo, se emplea una gestión manual y poco eficiente de las tareas logísticas. Por lo tanto, se evidencia la ausencia de integración en las empresas para la implementación de un almacén temporal centralizado, por consiguiente, el desarrollo de estrategias de gestión de almacén ayudará a alcanzar los objetivos establecidos, aportando nuevos conocimientos para manejar adecuadamente los inventarios, brindando un valor agregado a las empresas estudiadas.

Fernández y Vergara (2023) en su artículo "Impacto social de un almacén temporal centralizado en empresas de España". Indicaron que el objetivo general se basó en evaluar el impacto social que tiene el almacén temporal centralizado en las empresas españolas; en ese sentido aplicaron un tipo de investigación cuantitativa con diseño no experimental

y alcance explicativo, con apoyo de encuestas, en relación a la muestra se conformó por 86 empresas de las zonas de Villar de Cañas. Los resultados indicaron que las empresas vienen aplicando una tecnología inadecuada para realizar la gestión de almacén, siendo esta una de las mayores debilidades, asimismo, se utiliza una gestión manual y poco eficiente de las tareas de logística. Por lo tanto, se evidencia la falta de integración en las empresas para la instalación de un almacén temporal centralizado, por lo que el desarrollo de estrategias de gestión de almacén ayudará a alcanzar los objetivos establecidos, aportando nuevos conocimientos para gestionar correctamente los inventarios, proporcionando un valor agregado a las empresas.

Salcido (2022) en su tesis "Desarrollo de un sistema de administración de almacenes para una compañía de alimentos y bebidas en Querétaro, México", realizado en la Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz, Indica que el objetivo principal se basó en plantear un nuevo sistema de estructuración de almacén de dicho establecimiento a fin de minimizar las mermas; en ese sentido aplicó un tipo de investigación documental, descriptiva y enfoque mixto, con apoyo de fichas documentales y de observación, en relación a la muestra se conformó por el restaurante Holiday inn Querétaro. Los resultados indicaron que la empresa requiere de un sistema de gestión de almacén que contribuya con mejorar los tiempos de ejecución en las áreas de cocina y bar, en razón a que se han ido presentando retrasos en la preparación de alimentos; asimismo existe el problema de que el personal no conoce la ubicación exacta de los insumos a utilizar, motivo por el cual generan las demoras en la elaboración de pedidos, ocasionando malestar a los clientes. Se concluyó por tanto que, en razón a que no existe una adecuada gestión de almacén, se demuestra la importancia y necesidad de la propuesta de automatización y reorganización del almacén.

Beyer y Hinke (2019) en su artículo Reino Unido, señalaron que una base común para las decisiones de inversión es el uso de medidas de rentabilidad como una perspectiva a través de la cual ver el negocio. Estas opciones podrían estar relacionadas

con la cuestión en qué lado de la frontera debe ubicarse una empresa para lograr ventajas comparativas específicas del país que aumenten la rentabilidad de la inversión, particularmente en regiones cercanas a las fronteras nacionales. Sobre la base de un análisis más exhaustivo del margen de beneficio y rotación de activos, el primer paso se centra en las diferencias operativas (ROA) entre las empresas alemanas y checas. Utilizando un método comparativo, un análisis de varianza acumulada basado en un modelo cuantifica los efectos de estos impulsores fundamentales de la rentabilidad. Este estudio respalda la afirmación de que existen diferencias significativas en los impulsores específicos de la rentabilidad entre los dos países en algunos sectores comerciales, lo que se traduce en variaciones significativas en la rentabilidad o margen de beneficio.

Herrera y Gómez (2022) en su artículo "El impacto del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas vinculadas al turismo", elaborado en Ecuador. Investiga la relación entre la rentabilidad y los componentes del capital de trabajo en el sector de hotelera (hoteles) y de alimentos y bebidas (restaurantes) ecuatoriana desde 2014 hasta 2019. Para determinar si los elementos del capital de trabajo afectaban el rendimiento de los activos (ROA), se examinaron de forma individual ambos sectores. Los autores concluyeron que los componentes no impactaron en los hoteles, pero el período de inventario promedio y el período de pago promedio tuvieron un impacto adverso en el retorno de los activos (ROA) de los restaurantes. Estas variables afectan negativamente al ROA si se analizan todas las empresas sin distinguir sus actividades.

### **A Nivel Nacional:**

Tetro et al. (2022) en su artículo "Los procedimientos logísticos y su supervisión de los almacenamientos de los alimentos en restaurantes de Perú". En sus resultados indicaron que, en varias oportunidades las instalaciones que se dedican al sector de alimentos dentro de su almacenamiento no se cumplen con las normativas establecidas y regulaciones que resguarden la inocuidad de los alimentos. Por ende, los procesos logísticos ejercen un efecto significativo en la gestión de almacenes de los

establecimientos de comida, dado que este control promueve la mejora constante y el acatamiento correcto de todas las regulaciones y normativas vigentes en torno a esta industria.

Flores (2021) en su estudio denominado "Evaluación de los procedimientos logísticos del área de almacén en los restaurantes Bon Gourmet, Arequipa", llevado a cabo en la Universidad José Carlos Mariátegui. Señala que el objetivo general se enfoca en el análisis de las complicaciones más significativas del proceso logístico en el sector de almacén de la cadena de restaurantes; en este marco, se realizó un estudio descriptivo, explicativo y de orientación cuantitativa, empleando un cuestionario de encuesta, en relación a la muestra se conformó por 25 colaboradores del restaurante. Los resultados indicaron que, entre las dificultades detectadas en la cadena de restaurantes, se han detectado errores en la preparación de pedidos y en la distribución oportuna y adecuada de los platos, esto ocurre porque los materiales y materias primas se encuentran en diferentes sitios, lo que provoca demoras a la hora de entregar los pedidos del cliente. Por consiguiente, ante las dificultades del área de almacén causadas por una gestión inadecuada, se ha vuelto esencial realizar un seguimiento adecuado de los procesos logísticos y mejorar el orden para la localización de productos sin codificación a través de la reestructuración del almacén.

Rodríguez y Montoya (2023) en su artículo titulado "Propuesta de optimización del proceso de producción para aumentar la rentabilidad de una empresa". El objetivo de dicho estudio ha sido establecer el efecto de proponer la mejora de la rentabilidad en la empresa de alimentos. En donde los hallazgos mostraron una gestión deficiente de costos y gastos, la falta de políticas para regular los suministros de materias primas, lo que ha causado una reducción considerable en la rentabilidad económica muy deteriorada con el pase de los años. Se constató entonces que, la mejora de los procesos operativos, capacitaciones semanales a los empleados y mejorar la calidad de las entradas y salidas en la planta, permitirá obtener una adecuada administración de costos e incentiva una óptima rentabilidad para la empresa.

Cayetano (2019). En Lima. En su tesis "Peruvian Celltronic S.A.C., planificación, diseño financiero y rentabilidad", su objetivo principal es garantizar que la planificación económica proyectada se ha diseñado para lograr la rentabilidad esperada en general. La investigación es de naturaleza exploratoria, empleando una metodología prospectiva y un diseño no experimental para realizar investigaciones descriptivas con correlación. Los resultados muestran que, si se lleva a cabo dicha planificación, se lograrán los resultados esperados. De tal manera, estos resultados deben ser expuestos inmediatamente en los estados financieros para demostrar que la planificación ha impactado en los costos, gastos, inversiones, beneficios y, principalmente, en la rentabilidad de la empresa. Por ende, la planificación será efectiva cuando los encargados de administrar la empresa estén preparados para perfeccionar sus operaciones. El autor llegó a la conclusión de que la empresa se encuentra experimentando una serie de desastres naturales, que han impactado su situación financiera y se reflejan en los estados financieros, principalmente porque los clientes no han abonado la deuda puntualmente y no generó la rentabilidad esperada.

### **A Nivel Local**

Pérez (2019) en su tesis "Mejora del control interno para optimizar la administración del almacén en Agrozul Chiclayo", realizada en la Universidad de Sipán. Señala que el objetivo principal consistió en proponer una estructura para optimizar la gestión del almacén mediante el control interno; en ese sentido, se llevó a cabo una investigación descriptiva, de diseño no experimental, respaldada por entrevistas y ficha documental, en cuanto a la muestra, la misma estuvo compuesta por el jefe de almacén y dos asistentes del área. Los resultados indicaron que el principal inconveniente detectado en la empresa se relaciona con el área de almacén, donde se han observado carencias y sobras de materiales y materias primas, además de la falta de control operacional en los procesos llevados en el almacén, generando pérdidas cuantiosas para la empresa. Por lo tanto, al establecer el diseño de control interno se estima que, si mejoran las deficiencias respecto a la gestión de almacén, logrado así su eficiencia operativa.

Bernabé y Checa (2021) en su tesis "Plan de optimización en la administración de inventarios para maximizar las mermas en MYPES del sector restaurante en la región de Lambayeque", llevado a cabo en la Universidad Tecnológica del Perú. Señalan que el objetivo principal se basó en plantear una mejora en la gestión de inventarios para optimizar mermas en las MYPES de restaurantes lambayecanos; en ese sentido se aplicó un tipo de investigación descriptiva, con diseño no experimental, con apoyo de entrevistas y encuestas, en relación a la muestra se conformó por 25 MYPES gastronómicas de Lambayeque. Los resultados indicaron que, de acuerdo al análisis realizado a las empresas, se evidenciaron diferentes problemas relacionados al vencimiento y deterioro de los insumos en el departamento de almacén incluyendo faltantes de inventario, costo de lanzamiento de pedido por compras redundantes. Por lo tanto, para enfrentar los problemas en el área de almacén, se han diseñado estrategias de reaprovisionamiento mediante un instrumento de registro para cada uno de los productos, además, la aplicación de flujogramas ayudará a conservar un adecuado orden en las operaciones de almacenamiento.

Vásquez y Briceño (2019) en Chiclayo. En su tesis "Análisis de la administración financiera y económica y su impacto en la toma de decisiones financieras de la compañía Distribuciones Pimentel S.R.L. de Chiclayo durante el periodo 2013 - 2016", en la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo. Su objetivo principal fue desarrollar una estrategia para evaluar la gestión económica y financiera del negocio. La investigación tuvo un enfoque descriptivo y propositivo, de diseño no experimental, utilizando la entrevista como técnica y el cuestionario como instrumento de recolección de información, y los empleados de la empresa constituyen la mayor parte de la población. Los hallazgos demostraron qué indicadores se deben utilizar para evaluar de manera precisa la gestión financiera y económica y su impacto en la toma de decisiones financieras de una empresa. Los autores concluyeron que los elementos de gestión económica y financiera influyen en la toma de decisiones financieras de la empresa Distribuciones Pimentel, y que los procedimientos operativos se conforman de una serie de fases que se manifiestan de

manera clara con el fin de que la empresa pueda proyectarse a sí misma y lograr las metas establecidas a través de las estrategias propuestas.

### **Justificación e importancia del estudio**

Desde la perspectiva, la investigación es de gran importancia dado que demuestra que la gestión del almacén aumentará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023, utilizando fundamentos teóricos a través de la recopilación de investigaciones similares al presente tema, los cuales ayudaron a orientar al estudio para llegar a determinadas conclusiones. Desde la perspectiva práctica, el estudio permitió en un principio identificar y examinar las debilidades del restaurante en cuanto a su gestión del almacén y en qué medida se mejorará la rentabilidad. Una vez de analizar estos resultados, se procedió a proponer alternativas de mejora para que la empresa tenga los mecanismos necesarios para implementar procesos de gestión de almacén eficaces, generando una mejora, desde la selección de sus proveedores, hasta la entrega final del producto que brinda. Por lo tanto, el método de investigación citado aplicó los procedimientos para lograr cumplir con el objetivo planteado, los cuales guiaron la elaboración del método cuantitativo y técnicas e instrumentos de recolección de datos para obtener información exacta y pertinente sobre las variables del estudio. Es fundamental mencionar que el desarrollo del presente estudio, tiene gran importancia debido a que a través del mismo se podrán identificar ineficiencias que vienen afectando la adecuada Gestión de almacén en el Restaurante All Protein E.I.R.L., además de que, mediante su implementación, hacer posible conjuntamente con los resultados obtenidos, el proceso de un plan de mejora a fin de poder optimizar la rentabilidad del negocio.

## **1.2. Formulación del problema**

### **Problema general:**

¿En qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023?

### **Problemas específicos:**

- ¿Cuáles son las causas que generan la inadecuada Gestión de Almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023?
- ¿Cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023?
- ¿Cuál es la propuesta para optimizar la gestión de almacén y mejorar la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023?

### 1.3. Hipótesis

#### **Hipótesis general:**

La optimización de la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

#### **Hipótesis específicas:**

- Las causas que generan la inadecuada Gestión de Almacén en el Restaurant Fitness All Protein, es la escasa preparación de su personal.
- La rentabilidad obtenida hasta la fecha en el Restaurant Fitness All Protein no ha sido la esperada de acuerdo a los planes previstos.
- La propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein.

### 1.4. Objetivos

#### **Objetivo general**

Determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

#### **Objetivos específicos**

- Identificar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.
- Analizar cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el

Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.

- Establecer si la propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

## **1.5. Teorías relacionadas al tema**

### **1.5.1. Gestión de almacén**

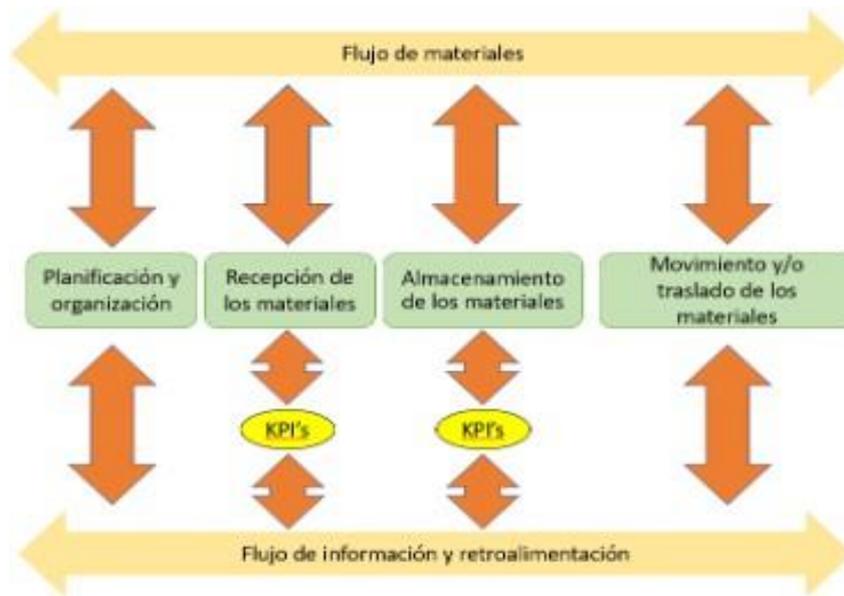
De Vidts (2021) señala que la gestión de hace referencia al proceso logístico responsable de recibir, almacenar y trasladar cualquier producto o bien dentro del almacén. Como reacción a esto, esta gestión participa en toda la cadena de suministro; desde la entrega hasta el consumo. Los beneficios de una correcta gestión del almacén se centran en lograr la mayor rentabilidad y eficiencia en las actividades de negocio.

Por lo tanto, la gestión de almacén y de logística abarca un procedimiento amplio y esencial específicamente para el sector de alimentos.

Su repercusión es significativa en la fabricación, almacenamiento y el traslado, en razón de que debe reaccionar con habilidad y flexibilidad para la satisfacción de la demanda existente

Campó (2020) indica que la administración de almacén es el procedimiento que responde a preguntas como ¿En qué lugar se deberían guardar los productos? ¿Cómo se deben guardar los productos específicos? En este contexto, se podría señalar que el propósito principal de una adecuada administración de almacén se basa en el principio de lograr un nivel de servicio que el mercado espera, y a un índice de costos aceptables para la compañía.

**Figura 1** *Gestión de almacenes*



*Fuente: Campó (2020) "Gestión de almacén e inventarios"*

### **Etapas de la gestión de almacén:**

De Vidts (2021) menciona que para una mejora en la gestión de almacén y obtener un resultado óptimo en la logística, es importante que los negocios implementen una visión sistemática. Para ello, se debe ejecutar algunas etapas de carácter importante para el proceso de logístico, planeación, dirección y seguimiento:

a) **Planificación y organización de almacén:**

La planificación estratégica y operativos se ejecutan en este primer nivel; por lo que se deben considerar y aplicar acciones vinculadas con:

- Diseño de una correcta distribución y almacenaje.
- Ubicación, tamaño y modelos de organización de almacén.
- Diseño y esquema del área del almacén.

b) **Dirección y administración:**

En esta segunda etapa, se consta de: la recepción, almacenamiento y transporte de los productos o mercancías situados en el depósito. Ello generará:

- Reducción de acciones administrativas.
- Optimización de los procesos logísticos.
- Maximizar la calidad del platillo y satisfacción de clientes.

c) Control de gestión:

Durante la etapa de supervisión, se analizan y administran los costos, además de la información relacionada con todos los procedimientos implementados en la etapa de dirección y administración. Por lo tanto, el manejo de procesos fundamentales como la administración de almacén es esencial para el correcto funcionamiento de las economías contemporáneas.

Destinar prioridad a este proceso interno y hacer inversiones en mejoras logísticas, es un desafío que continuará impactando a la industria de la alimentación.

Argent y Reyes (2023) manifiestan que las fases de gestión de almacén comprenden 6 pasos básicos que estriban en buena medida unas de otras. En adelante, se detallan los siguientes pasos:

1. Recepción: se trata del proceso inicial y uno de los esenciales en la administración de almacén; es necesario que los receptores certifiquen los productos que llegan y aseguren que cumplen con las condiciones apropiadas.
2. Retirada: es el procedimiento donde los productos recibidos son trasladados desde los lugares de recepción hasta sus lugares más apropiados.
3. Almacenaje: implica conservar los productos en su lugar más apropiado en toda la zona de almacenaje.
4. Recolección: Se refiere al procedimiento en el que los empleados identifican y recogen los productos individuales del almacén para satisfacer los pedidos.
5. Embalaje: es la fase en la que se consolidan los productos adquiridos para un cliente específico y están listos para su entrega.

6. Envío o entrega: incluye la conclusión de todas las fases de la administración del almacén previamente mencionadas. Es el procedimiento donde el encargado de esta tarea envía los pedidos preparados a través de la entrega correcta al cliente.

**Figura 2** Proceso de gestión de almacenes



*Fuente: Argent y Reyes (2023) "Una guía completa para la gestión de almacenes"*

### **Importancia de la gestión de almacén:**

De Vidts (2021) señala que la importancia de gestión de almacén consiste en que permite reducir tiempos y costes operacionales. Por ello, otorgar prioridad al área de almacén y supervisar etapas cruciales como el flujo de producción, suministro y transporte, ayuda a mejorar este proceso. La coordinación y supervisión de las operaciones de almacén y los flujos de productos de acuerdo a los procedimientos definidos y la legislación en vigor son esenciales para incrementar su eficiencia productiva.

Además, se considera importante dado que es uno de los procesos esenciales para el funcionamiento y expansión de las empresas, siendo una etapa que integra la logística empresarial, proporcionando una buena gestión eficiente y competitiva de insumos o productos

Argent y Reyes (2023) manifiestan que, en su papel fundamental del transporte y logística, la gestión del almacén juega un papel vital en la cadena de suministro. En este escenario, las empresas aplican la gestión de almacén por múltiples motivos, sin embargo,

¿Por qué resulta esencial alcanzar una logística empresarial sumamente eficaz?

La respuesta a esta pregunta radica en que posibilita la creación de niveles de inventario regulados, lo que disminuye las diferencias entre la oferta y la demanda del producto, reduciendo así los gastos superfluos para la compañía. Además, facilita la mejora del servicio al cliente, es decir, mediante la administración del almacén, los pedidos suelen ser preparados, entregados y realizados de manera puntual y exacta, creando un efecto positivo y perdurable con el cliente.

Otra respuesta sería que facilita el aumento del rendimiento productivo, ya que los almacenes pueden maximizar la utilización del espacio estableciendo el diseño más adecuado para el almacén particular. Estas prácticas posibilitan a las compañías realizar tareas de manera eficaz, lo que consecuentemente incrementa su productividad.

### **Ventajas de la gestión de almacén:**

De Vidts (2021) indica que las ventajas de implementar una administración de almacén en la cadena de abastecimiento de una compañía, con el fin de alcanzar eficiencia y desempeño en el mercado son:

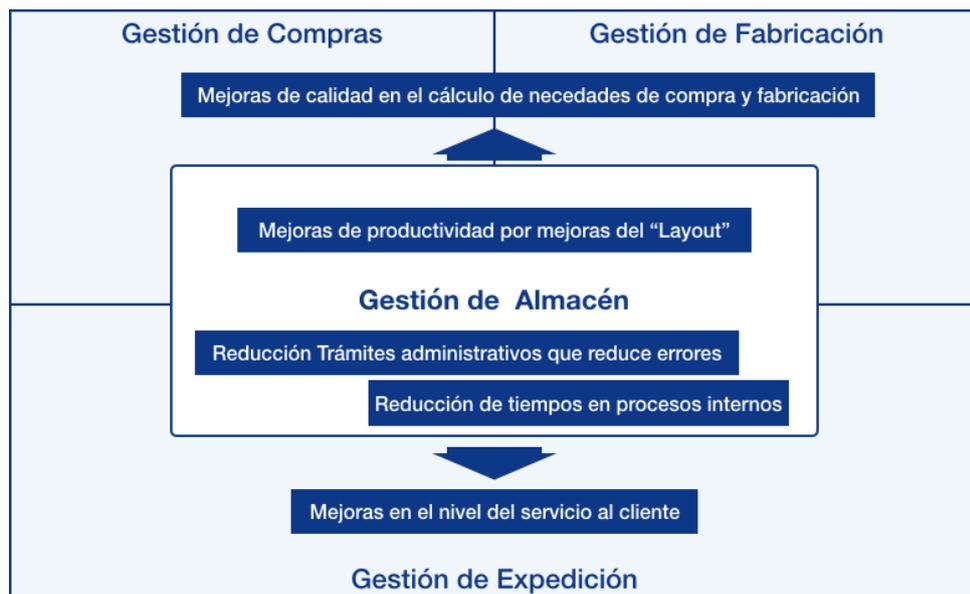
- Transformación digital de los procedimientos.
- Incrementar la excelencia de los productos.
- Recoger información en tiempo real.
- Realiza decisiones de forma simultánea y virtual.
- Extender la durabilidad de los productos.
- Administración eficiente de las tareas administrativas.
- Optimizar gastos, plazos, rapidez y administración de riesgos.
- El contento del cliente va a aumentar.
- Rendimiento logístico y competitivo.
- Funcionamiento continuo y sin interrupciones de las operaciones.
- Incremento en la densidad de almacenaje.
- Progresos en diferentes clases de inventarios.

- Disminuyen las fallas en los procesos, incluyendo la contaminación cruzada.

Cisneros (2023) indica que los beneficios que la gestión del almacén genera en la compañía pueden condensarse de la siguiente manera:

1. Facilita mantener una mayor seguridad en la estimación de necesidades en adquisiciones y producción.
2. Optimizar el grado de atención al cliente.
3. Contribuye a reducir los procesos administrativos, lo que reduce la estructura y los errores.
4. Optimiza los procedimientos internos de almacenaje mediante la reducción de tiempos.

**Figura 3** Beneficios de la gestión de almacén



Fuente: Cisneros (2023). "Beneficios de la gestión de almacenes en el ámbito de la logística".

### 1.5.2. Rentabilidad

Chu (2020) señala que, la rentabilidad es un indicador crucial para cotejar varias alternativas y llegar a determinar cuál es la más valiosa, dado que al producir datos contables financieros. Facilita a los directivos el logro de los objetivos.

posicionadas en el ámbito del marketing y cambiar el diseño y el costo de los productos. Así, la compañía puede alcanzar un desarrollo sostenido a largo plazo en el mercado con márgenes de ganancia satisfactorios fundamentados en la fiabilidad de los datos previos.

También sostiene que, al invertir en una empresa, siempre es crucial respaldar cualquier pronóstico utilizando ratios financieros para tomar las decisiones más productivas sin pasar por alto la rentabilidad, una medida de cómo cada bien tangible fijo produce beneficio bruto, y en función de la rentabilidad anticipada, es decir, la rentabilidad que se producirá después de la inversión.

Además, nos indica que, para ser lucrativo de acuerdo a lo previsto, primero se tome en cuenta la deuda adquirida para generar el beneficio y los préstamos obtenidos, dado que son estos los préstamos que finalmente se emplean para obtener el activo. En resumen, la rentabilidad determina el rendimiento del capital asignado. Beneficio producido dado que su estimación considera el beneficio neto tras la deducción de intereses e impuestos.

Pulido (2023) nos indica que este concepto directamente relacionado con las inversiones al iniciar un negocio. La rentabilidad del negocio es la relación entre las inversiones efectuadas y las ganancias obtenidas a través del tiempo. Es evidente que, al destinar fondos económicos a una nueva compañía, sus propietarios y colaboradores buscarán retener su capital y beneficios mientras el concepto de negocio se desarrolla. Además; modelo empresarial.

Seguidamente, Agreda (2019) nos menciona que existen dos tipos de rentabilidad: Económica y Financiera.

La rentabilidad económica está vinculada al patrimonio de la compañía, implicando a los accionistas. En resumen, hace referencia a la ganancia producida por el patrimonio, sin importar la repartición del resultado obtenido. Por otro lado, la rentabilidad económica solo hace referencia a la operación sin importar los métodos utilizados específicamente al método de financiación de los activos de la empresa.

## a) Tipos de Rentabilidad

### · Rentabilidad económica – ROI

La rentabilidad económica (RE) vincula la ganancia bruta de una compañía con el capital total invertido (o activos totales), sin importar la procedencia del financiamiento, por lo que también se conoce como retorno de inversión (ROI). (López,2021, párr.1).

$$RE (ROI) = \frac{Beneficio\ Económico}{Activo\ Total}$$

Esta relación beneficia significativamente a la compañía ya que demuestra la habilidad de la misma para producir beneficios a través de los activos que tiene.

### · Rentabilidad Financiera - ROE

Igualmente, López (2021) establece que la rentabilidad financiera (RF) conecta el beneficio neto de la empresa con los recursos propios (patrimonio neto) requeridos para producir dicho beneficio neto. A diferencia de "RE", sólo se consideran los recursos contribuidos por los socios, también conocido como retorno sobre el capital. (ROE). (párr.8)

$$RE (ROE) = \frac{Beneficio\ neto\ antes\ de\ impuestos}{Fondos\ Propios}$$

### · Rentabilidad de ventas

En su tesis, Agreda (2019) señala que esto hace referencia a la devolución de ingresos, y también es el beneficio de una empresa que se puede calcular mediante los ingresos en relación a las ventas globales de la empresa. En este escenario, el estado tras la eliminación de los intereses. (p.14)

$$\text{Rentabilidad sobre venta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Neta}}$$

- **Indicadores de Rentabilidad**

En otras palabras, Estela (2018) nos manifiesta que el índice de éxito financiero de una empresa es un indicador empleado para evaluar la efectividad de un proyecto en la creación de riqueza. Esto implica que contribuyen a regular la relación entre los beneficios y los costos, asegurando de esta manera una rentabilidad adecuada.

Por consiguiente, los indicadores de rentabilidad son:

- Margen de beneficio neto. Es evidente la relación entre las ventas totales (inversiones operacionales) y el ingreso neto. Esto determinará el desempeño de los activos y el patrimonio.
- Margen bruto de utilidad. Se manifiesta en la relación entre las ventas totales y el beneficio bruto, que representa la proporción del beneficio operativo que se obtiene tras deducir los costos de venta.
- Margen operacional. La relación existente entre las ventas totales y el rendimiento operativo evalúa el rendimiento de los activos operativos para establecer los objetivos de la compañía.
- Rentabilidad neta sobre inversión. Se emplea para calcular la ganancia neta producida por los activos de la compañía.
- Rentabilidad operacional sobre inversión. Al igual que el punto previo, aunque se refiere al beneficio operativo en lugar del beneficio neto.
- Rentabilidad sobre el patrimonio. Se calcula la rentabilidad de los propietarios de empresas previo y posterior a los impuestos.
- Crecimiento sostenible. El propósito es incrementar la demanda para cubrir y aumentar las ventas y los activos, es decir, las tácticas de venta, la financiación, entre otros aspectos.

- EBITDA. Esto se conoce como flujo neto de efectivo de la compañía antes de suprimir los impuestos y los gastos de financiación.

- **Ratios de Rentabilidad**

Según López (2021), estas ratios rentables se consideran las evaluaciones financieras más acertadas ya que facilitan a una organización la comprensión de su situación financiera en un instante específico.:

- El ratio de rentabilidad hace referencia a varios indicadores financieros y económicos creados para establecer si una compañía es lucrativa.

- Los ratios de rentabilidad son indicadores económicos que contrastan distintas variables del balance o cuenta de resultados de una compañía.

- Intentan plantear la cuestión de si la compañía puede conseguir los recursos necesarios para sufragar los gastos y premiar a sus dueños.

- El índice de rentabilidad se emplea para determinar si es lucrativo mantener el negocio. Además, contribuyen a establecer si la compañía está funcionando de forma eficaz.

- Esto implica que la utilización de los recursos, las inversiones y el rendimiento de los trabajadores pueden aportar a las inversiones efectuadas y los gastos generados.

- Son muy beneficiosos para desarrollar una visión mundial. En resumen, simplemente observando uno de estos indicadores, podemos adquirir datos útiles acerca de la condición financiera de la compañía.

- La rentabilidad se emplea para establecer si una compañía produce suficientes ingresos para sufragar los gastos y ofrecer una compensación a los dueños.

- Para calcularlos, se deben tener en cuenta varios factores que evalúan la habilidad de la empresa para generar ganancias. Las conclusiones revelarán qué medidas se adoptaron en relación a tarifas, costos e inversiones.

- El coeficiente de rentabilidad también resuelve una de las interrogantes más fascinantes: ¿Cuánto ha obtenido o puedo obtener con este emprendimiento?

- Dado el conjunto de elementos, esta solución resulta un tanto compleja en los cálculos, pero consideremos que existen dos clases de rentabilidad: la financiera y la económica. Una razón representa una relación lógica entre dos números o cantidades. En el campo de la contabilidad, una razón es una correlación entre dos cuantías vinculadas que ofrece una visión más precisa de la condición financiera y económica de una compañía.

- Los índices de rentabilidad proporcionan una noción de si la compañía es lucrativa o no. Considere que está empleando el activo de manera adecuada, generando un beneficio, para que pueda ser reembolsado por los costos en los que ha incurrido.

- Si estas cifras fundamentales están correctamente calculadas, un simple vistazo basta para entender la situación financiera de la compañía.

A continuación, analizaremos las distintas clases de rentabilidad, pero antes de todo, es importante destacar que los datos empleados para su cálculo provienen principalmente de:

- Balance: Muestra la condición financiera en un momento apropiado para la compañía. Por esta razón, incluye componentes como saldos financieros, costos de personal, adquisiciones, etc.

- Estado de resultados: Representa todos los ingresos y costos que la empresa

experimenta durante el periodo previsto. Asiste en determinar si el negocio es lucrativo o si pierde dinero en un instante específico.

- **Tipos de ratios de rentabilidad**

Sguidamente, Roldán (2022) nos indica que una serie de razones para emplear el análisis de rentabilidad, entre las que se incluyen:

- Beneficio neto sobre patrimonio:

determina el exceso del patrimonio del valor en libros de capital (patrimonio). También conocido como ROE (Return on Equity).

Si los accionistas destinan sus recursos a inversiones sin riesgo (como los bonos gubernamentales), se anticipa que dicha proporción supere su rentabilidad en comparación con su rentabilidad.

Se anticipa que este indicador superará su rendimiento si los accionistas hubiesen destinado sus fondos a inversiones sin riesgo, como los bonos gubernamentales. Por lo tanto, se anticipa que esta proporcionalidad supere su rentabilidad.

La fórmula de cálculo es:

$$\text{ROE} = \text{beneficio neto} / \text{fondo propio (o activos de redes sociales)}$$

- Beneficio neto sobre ventas:

Evidencia la rentabilidad final de las ventas, o sea, la depreciación, los beneficios y los impuestos. Así pues, a mayor valor, mayor será el beneficio por venta, que normalmente es lo que buscan las compañías con costos marginales inferiores.

$$\text{Beneficio neto sobre ventas} = \text{ganancia neta} / \text{volumen de ventas}$$

- Rentabilidad económica: Hace referencia al desempeño de todos los activos de la compañía. La magnitud prevista de este indicador se basará en la actividad de cada compañía.

$$\text{Rentabilidad económica} = \text{Ganancia bruta} / \text{Activo total}$$

Donde la utilidad bruta es la utilidad antes de impuestos e intereses.

- Rentabilidad de la empresa: Se ocupa de evaluar el rendimiento de la propia compañía. Aunque es verdad, a mayor puntuación, mejores serán las estrategias de negocio.

$$\text{Rentabilidad de la empresa} = \text{Ganancia bruta} / \text{Activos netos totales}$$

También se puede considerar el cálculo de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Ingresos} - \text{Gastos}) / (\text{Activos} - \text{Depreciación} - \text{Devengos})$$

- Rentabilidad financiera (ROE): Indicador de la rentabilidad sobre el retorno del capital propio de la empresa. También se conoce como ROE, que es la abreviatura de "Return on Equity" en inglés.

$$\text{ROE} = \text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio} = (\text{Beneficio} - \text{Impuestos}) / \text{Patrimonio}$$

- Margen de utilidad sobre ventas: Se relaciona con el volumen de ventas mediante su valor marginal. Cuanto más alta sea la calificación, más elevado será el rendimiento de las ventas.

El indicador es:

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \text{beneficio bruto} / \text{ventas}$$

- Rentabilidad por dividendo: Está basado en calcular la relación entre los dividendos distribuidos a los socios y el precio de la acción.

$$\text{Dividendo} = \text{dividendo/acción}$$

- Rendimiento de mercado de las acciones de una empresa: Relaciona el beneficio neto con el valor de mercado.

$$\text{Tasa de rendimiento de mercado sobre las acciones de la empresa} = \frac{\text{beneficio neto}}{\text{valor de mercado}}$$

- Ganancia por acción (BPA): Es una evaluación del beneficio que una compañía obtiene entre la cantidad de acciones en las que se divide su capital.

$$\text{BPA} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{número de acciones}}$$

Al examinar los coeficientes, es necesario considerar los siguientes elementos:

- Algunas proporciones pueden parecer elevadas al ser expresadas en términos de porcentaje, pero pueden ser reducidas en términos absolutos.
- La cantidad o el valor previsto de dicha relación dependerá del sector que se examine.
- La proporción de empresas que necesitan una considerable inversión en activos con valores márgenes bajos no puede ser equiparable directamente con las de capital reducido, pero sí con las que poseen costos variables más elevados.
- Las compañías de servicios suelen infravalorar el costo por hora-hombre. En términos matemáticos, una razón financiera se refiere a la conexión entre dos factores.
- En toda organización, los ratios se emplean para comprender el análisis de las cuentas financieras..

- La relación entre dos variables en una liquidación financiera y estado de resultados puede ofrecer datos vinculados a la situación financiera de una empresa para evidenciar una gestión adecuada o inadecuada.
- Frente a números financieros durante periodos variables, incluso contribuye a identificar las predisposiciones.
- Su análisis contribuye a prever obstáculos y hallar soluciones apropiadas en el momento oportuno.

## **II. MATERIALES Y MÉTODO**

### **2.1 Tipo y Diseño de Investigación**

#### **2.1.1 Tipo de investigación**

##### **Cuantitativa**

La investigación presentó un enfoque cuantitativo, lo que implica que se han medido las variables mediante datos cuantitativos, examinando y detallando los resultados producidos por el Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L en relación a las variables de gestión de almacén y rentabilidad.

En ese sentido, se define a la investigación cuantitativa como aquella que se enfoca en términos numéricos con la intención de indagar, analizar y cotejar información relevante, cuyo método de análisis se emplean en diferentes escenarios y disciplinas científicas (Tur, 2023).

##### **Aplicada**

Además, se utilizó una investigación del tipo Aplicada, en razón de que, se llevó a cabo la búsqueda de situaciones que afectan a las variables de estudio para poder implementar posibles soluciones al problema identificado, ejerciendo de manera específica, una propuesta de mejora de la gestión de almacén para optimizar la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L.

Por tanto, se define que la investigación aplicada como aquella que implica resolver problemas en realidad, para lo cual, se apoya del estudio básico para poder ejercerlo; dicho estudio le proporciona los conocimientos teóricos necesarios para revertir dicha problemática (Cardona, Herrador y Calvo, 2022).

#### **2.1.2 Diseño de Investigación**

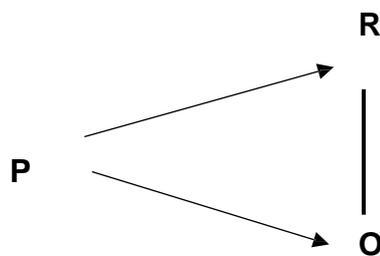
El diseño de la investigación fue No experimental - transversal, ya que no se

Las variables no se controlaron deliberadamente y se fundamentaron en observar y documentar sucesos que han ocurrido en el restaurante Fitness All Protein E.I.R.L, durante el periodo 2023.

Según Ríos et al. (2020), señalan que la investigación No experimental implica que las variables de estudio no son controladas ni manipuladas. Para llevar a cabo la investigación, los investigadores suelen observar los fenómenos a investigar en su entorno natural, con el fin de recopilar los datos de manera directa y luego proceder a analizarlos.

De la misma manera Vega et al. (2021), mencionan que el rasgo distintivo de la investigación transversal radica en el estudio de un momento concreto y específico de tiempo, y se considera de gran importancia para determinar la prevalencia de una condición.

En este contexto, la estructura de la investigación estuvo representada por:



Donde:

O: Observación

R: Realidad problemática

P: Propuesta

## 2.2. Variables, Operacionalización

**Variable Independiente: Gestión de almacén**

Montalvo y Salas (2020) mencionan que la gestión de almacén se refiere al procedimiento logístico que se encarga de recibir, guardar y mover cualquier producto o artículo dentro del almacén. En respuesta a esto, esta administración se involucra en toda cadena de suministro; desde el despacho hasta el consumo. Los beneficios que puede producir una correcta administración del almacén se centran en conseguir la máxima rentabilidad y eficiencia en las actividades de negocio.

### **Variable Dependiente: Rentabilidad**

Chu (2020) señala que, La rentabilidad es un indicador crucial para cotejar varias alternativas y llegar a determinar cuál es la más significativa, dado que al producir datos financieros contables. Facilita a los directivos lograr los objetivos fijados en el ámbito del marketing y cambiar el diseño y el costo de los productos. Así, la compañía puede alcanzar un desarrollo sostenido a largo plazo en el mercado con márgenes de ganancia satisfactorios fundamentados en la fiabilidad de los datos previos.

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento	Valores finales	Tipo de variable	Escala de medición
Gestión de almacén	Se refiere al procedimiento logístico que se encarga de recibir, guardar y mover cualquier producto o artículo dentro del almacén. En respuesta a esto, esta administración se involucra en toda cadena de suministro; desde el despacho hasta el consumo. (Montalvo y Salas, 2020).	Se puede señalar que el propósito principal de una adecuada administración de almacén reside en el principio de lograr un nivel de eficiencia. servicio que el mercado espera, y a un nivel de costos que sea aceptable para la organización o compañía.	Planificación y organización del almacén	Estructura de almacén	1	Ficha de entrevista	Sin valor	Cuantitativa	Nominal
				Medidas implementadas	2				
				Causas de la inadecuada gestión	3				
			Dirección y administración del almacén	Manual de funciones y responsabilidades	4				
				Capacitaciones	5				
				Mejora en los procesos de almacén	6				

Variable de estudio	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento	Valores finales	Tipo de variable	Escala de medición
Rentabilidad	Es un indicador esencial para comparar diferentes alternativas y llegar a la conclusión de cuál es la más significativa, dado que al producir datos financieros contables. Facilita a los directivos lograr los objetivos fijados en el ámbito del marketing y transformar el diseño y el costo de los productos (Chu, 2020).	Invertir en un negocio, siempre es de suma importancia sustentar cualquier pronóstico utilizando ratios financieros para la toma de decisiones que sean más fructíferas sin despreocuparse de la rentabilidad, una medida de cómo cada activo fijo tangible genera utilidad bruta, y en base a la propia rentabilidad esperada, es decir, la rentabilidad que se obtendrá tras la inversión.	Rentabilidad económica – ROI	ROI = Utilidad / Activo total	7	Ficha de entrevista	Sin valor	Cuantitativa	Nominal
					8				
			Rentabilidad financiera – ROE	ROE = Utilidad antes impuestos / Fondos propios	9				
					10				
			Rentabilidad financiera – ROE	ROE = Utilidad neta / ventas netas	11				
					12				

Fuente: *Elaboración Propia*

## **2.3. Población de estudio, muestra, muestreo y criterios de selección**

### **2.3.1. Población**

Para el desarrollo de la investigación, se tomó como población a todo el personal del restaurante All Protein E.I.R.L. proporcionando como referencia para la selección de la muestra. Condori (2020) determina a la población como un conjunto de casos definidos, limitados y accesibles que integran la selección de una muestra, precisando que no solo la población hace referencia a población humana, sino que también la integración de varios organismos, documentos, medidas entre otros aspectos.

### **2.3.2. Muestra**

Tomando en cuenta a la población de estudio, se tomó como muestra al Gerente y al Encargado de almacén del restaurante All Protein E.I.R.L., para la creación del instrumento de recolección de datos. En este contexto, se caracteriza a la muestra como la que tiene la capacidad de identificar el problema que se está analizando, dado que tiene la capacidad de producir los datos que permiten reconocer las fallas en el proceso o en la circunstancia problemática. (Condori, 2020).

En esta oportunidad, para elegir la muestra de estudio se ha tomado en cuenta el criterio de las investigadoras, utilizando un método de muestreo no probabilístico intencional, dado que facilita el análisis directo del objeto de investigación.

### **2.3.3. Muestreo**

En esta oportunidad, para escoger la muestra de estudio se ha tomado en cuenta el criterio de las investigadoras, utilizando un método de muestreo no probabilístico intencional. Esto nos facilita el análisis directo del objeto de estudio.

#### **2.3.4. Criterios de selección**

##### **Criterios de inclusión:**

- Colaboradores que cumplen tareas vinculadas a la acogida de productos y gestión del inventario.
- Trabajadores encargados del almacenamiento en general de la empresa.
- Trabajadores dispuestos a participar en el campo del estudio.

##### **Criterios de exclusión:**

- Trabajadores que no están dispuestos a participar en el desarrollo de la investigación.
- Trabajadores que desempeñan diferentes funciones, que no está relacionado con la recepción de productos y el control de inventario.

#### **2.3.5. Método de investigación**

Se empleó el método de investigación descriptivo, ya que se examinaron y detallaron las entrevistas efectuadas acerca de las variables de Gestión de almacén y Rentabilidad.

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

#### **2.4.1. Técnicas de recolección de datos**

**Entrevista:** Para facilitar el recojo de información, se aplicó la entrevista cuyas preguntas fueron formuladas al Gerente y al Encargado de almacén del restaurante All Protein E.I.R.L., esto permitió identificar cómo se viene desarrollando la gestión de almacén.

Es un método de recolección de datos que conlleva un diálogo orientado entre el investigador y uno o varios participantes (entrevistados), con el objetivo de recolectar datos valiosos para la investigación. Las entrevistas permiten al investigador profundizar más en las experiencias, percepciones, puntos de vista y saberes de los entrevistados acerca de un tema particular. (Ibarra et al., 2023).

## **2.4.2. Instrumentos**

**Guía de entrevista:** La presente guía ha sido elaborado con la finalidad de diseñar y plasmar las preguntas relacionadas a las variables de estudio.

## **2.5. Procedimiento de análisis de datos**

El proceso de análisis de datos tiene implicancia en la recolección, procesamiento y lograr obtener los datos para exponer la información indicada y precisa acerca de la gestión de almacén su efecto en la mejora de la rentabilidad en el restaurante All Protein E.I.R.L., en consecuencia, con los resultados adquiridos se deberá tomar decisiones sobre las conclusiones de los resultados obtenidos.

## **2.6. Criterios éticos**

a) Conducta ética: No realizar ninguna acción que pueda perjudicar la reputación de los participantes en la indagación.

b) Objetividad: El criterio profesional se llevará a cabo sin ninguna forma de favoritismo, conflicto de intereses o influencia no autorizada.

c) Competencia: Se realizará una evaluación, análisis e interpretación de la información utilizando estándares técnicos totalmente reconocidos y aprobados.

d) Confidencialidad: Se garantizará en todo momento el respeto a la privacidad de la información y no se divulgarán las fuentes obtenidas a menos que haya una obligación legal, ética o profesional, o con el permiso adecuado del individuo que proporcionó la información.

### III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 3.1 Resultados

En la presente investigación, se ha enfocado en los resultados del área de almacén del restaurante All Protein E.I.R.L., en la cual se aplicará la propuesta de mejora, resolviendo la problemática encontrada y que afecta directamente en los niveles de rentabilidad. En tal sentido, mediante el instrumento aplicado para el recojo de información, se obtuvo lo siguiente:

#### Dimensión 1: Planificación y organización del almacén

**Tabla 2** Resultados de la entrevista dirigida al Gerente y Encargado de almacén

N°	Ítems	Respuestas
1	¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?	<p><b>Gerente:</b> Debo indicar que el área de almacén se encuentra estructurado generalmente por secciones desde la materia prima, insumos y suministros en general, sin contar con la debida clasificación y codificación que permita identificar oportunamente los productos.</p> <p><b>Encargado de almacén:</b> Al respecto, el almacén de la empresa presenta una serie de deficiencias que no está permitiendo optimizar el flujo de insumos y productos, ya que no se cuenta con una buena organización por el poco espacio de almacenamiento.</p>

---

2                    ¿Qué medidas                    **Gerente:** Las medidas que han planificado se tienen establecidas actualmente en relación al cuidado y seguridad de para mantener el las materias primas e insumos que se encuentran resguardo e inocuidad almacenados son implementar manuales de de materias primas e funciones y distribuirlos al personal para su debido insumos almacenados? conocimiento y puedan desempeñar correctamente las funciones logísticas. Además, se tiene previsto implementar el sistema de clasificación ABC para optimizar los costos de mantener los productos en stock.

**Encargado de almacén:** Considerando que la empresa si cuenta con medidas de inocuidad de los alimentos elaborados como mantener la limpieza absoluta, adecuadas temperaturas, entre otras; sin embargo, no cuenta con un sistema que permita la debida clasificación y organización. Por ello, se ha propuesto conjuntamente con el gerente establecer el método ABC ya que consideramos servirá para segmentar y organizar debidamente los productos almacenados.

3                    ¿Cuáles son las                    **Gerente:** Se debe al descuido del área de causas principales que almacén y sin codificar los productos, por otro lado, intervienen en una la falta de orden y organización, los cuales generan inadecuada gestión de costos excesivos de almacenamiento y retrasos en almacén en la la realización de compras.

**Encargado de almacén:** Son varias las

---

causas que vienen generando una deficiente gestión de almacén, pero principalmente se debe a la inadecuada planificación y ordenamiento del área de almacén, es decir que no están siendo muy bien distribuidos los productos tanto de materias primas, insumos y suministros por el poco espacio que impide el cumplimiento oportuno de las entregas al área de preparación de alimentos, por otra parte, genera compras repetitivas por la falta de identificación de productos almacenados.

---

**Análisis:** Se ha encontrado que el restaurante no mantiene un almacén debidamente ordenado ni con los productos codificados como corresponde, además, no se dispone de un espacio adecuado de almacenamiento lo cual influye en los retrasos de entrega de las materias primas e insumos al área de cocina, así como en la falta de planificación de compras de dichos productos.

## **Dimensión 2: Dirección y administración del almacén**

**Tabla 3** *Resultados de la entrevista dirigida al Gerente y Encargado de almacén*

<b>N°</b>	<b>Ítems</b>	<b>Respuestas</b>
4	¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?	<p><b>Gerente:</b> Tal como he indicado líneas arriba, no contamos actualmente con manuales de funciones y procedimientos, razón por la cual se tiene previsto implementarlos a la brevedad posible.</p> <p><b>Encargado de almacén:</b> A la fecha, el restaurante no dispone del manual de funciones, por lo que, en coordinación con el gerente general, si se ha planificado su implementación en el corto plazo.</p>

---

5                    ¿Con qué frecuencia desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?

**Gerente:** Dichas capacitaciones se suelen realizar por lo general 3 veces al año, mediante reuniones con todo el personal para tratar temas sobre las mejoras en la atención al cliente, así como para identificar inconvenientes que los trabajadores puedan tener acerca de sus funciones.

**Encargado de almacén:** Se llevan a cabo reuniones trimestralmente sobre el funcionamiento del restaurante desde la calidad de los productos, atención al cliente, limpieza y desinfección, etc., sin poner especial atención a la gestión del almacén.

6                    ¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?

**Gerente:** Diariamente suelen surgir nuevos retos y errores que no se tienen previstos en el manejo de almacén, siendo así que dichos inconvenientes se suelen resolver sin una gestión adecuada debido a la falta de personal idóneo para el buen funcionamiento del almacén.

**Encargado de almacén:** Los inconvenientes en los procesos de almacén se solucionan a medida que estos vayan surgiendo pero que no permite facilitar la detección de deficiencias.

---

**Análisis:** Se obtuvo que el restaurante All Protein E.I.R.L., hasta el momento carece de la implementación de manual de funciones y procedimientos, es decir que no se tienen especificados los procesos que realiza la empresa, así como las políticas y controles que deberían tener establecidos para certificar que las actividades y funciones se lleven a cabo de manera eficaz y segura. Por otro lado, no se realizan capacitaciones continuas, tan solo 3 veces al año, y no tratan temas importantes como emplear mejoras en los procesos de almacén. Finalmente, se llegó a identificar que la dirección de almacén es ineficaz ya que no

se resuelven los inconvenientes sin la aplicación de estrategias adecuadas por motivo de que el responsable no es capaz o tiene las habilidades necesarias para gestionar correctamente operaciones de almacén.

### Dimensión 1: Rentabilidad económica

**Tabla 4** Resultados de la entrevista dirigida al Gerente General

N°	Ítems	Respuestas
7	¿Cómo se encuentran actualmente los índices de rentabilidad de la empresa?	<b>Gerente:</b> Ante su pregunta, según los reportes brindados por el Contador de la empresa, los resultados en cuanto a la rentabilidad no han sido del todo alentadores, ya que no se ha obtenido la utilidad que se tenía proyectada. Puedo precisar que dichos resultados han sido consecuencia de la falta de una adecuada gestión de almacén que ha conllevado a generar altos costos de almacenamiento y, por ende, bajos resultados económicos.
8	¿Puede señalar en qué medida los indicadores de rentabilidad obtenidos, han permitido satisfacer las expectativas del propietario de la empresa?	<b>Gerente:</b> Los índices de rentabilidad obtenidos no han ido acorde a las expectativas deseadas, debido a que aún nos falta implementar mejoras en la gestión operativa del negocio, principalmente en el área de almacén, relacionadas con el uso óptimo de los inventarios de materias primas e insumos.
9	¿Qué medidas correctivas se tienen	<b>Gerente:</b> En primería instancia, consideramos pertinente implementar manuales de

programadas con la funciones y procesos para mejorar las operaciones finalidad de mejorar las del negocio y todo el personal se familiarice con utilidades del negocio? tales documentos. En segundo, sería recurrir a un especialista para incorporar el sistema ABC en el área de almacén ya que es donde se concentra nuestro principal recurso y mejorar las deficiencias encontradas sobre la planificación y organización de productos y evitar costos excesivos que afectan la rentabilidad del negocio.

---

**Análisis:** Se indica que la actual situación económica de la empresa ha afectado en gran medida los resultados de la misma, y que considera que se debe a la falta de una adecuada gestión y control de almacén. En tal sentido, propone como medidas la implementación de manuales de funciones e implementar el sistema de inventarios ABC como herramienta para optimizar los espacios y operaciones de almacén y que, en definitiva, contribuirá a mejorar la rentabilidad de la empresa.

## Dimensión 2: Rentabilidad financiera

**Tabla 5** Resultados de la entrevista dirigida al Gerente

N°	Ítems	Respuestas
10	¿Qué tipo de herramientas financieras utilizan para poder evaluar la rentabilidad de la empresa?	<b>Gerente:</b> Por indicaciones del Contador externo, se suele utilizar los ratios financieros, principalmente el ROE, ROA, margen neto y margen operativo a fin de conocer la evolución de la empresa en cuanto a su situación financiera.

---

11 ¿Cuál es la **Gerente:** Se indica que, según los informes periodicidad con la que de contabilidad, no son periódicos los análisis de la se viene evaluando la información financiera, lo cual no permite conocer información financiera a oportunamente en qué situación financiera se fin de conocer la encuentra el restaurante. rentabilidad obtenida?

12 ¿Bajo qué **Gerente:** Se considera que, el desarrollo de criterios consideraría una gestión de almacén eficaz servirá como que la empresa al herramienta fundamental para gestionar y dar un implementar la mejora mejor uso a los recursos del restaurante (materias en la gestión de su primas, insumos, suministros en general), lo cual almacén, optimizará, conllevará sin duda alguna a obtener mejores por ende, sus índices índices de rentabilidad. de rentabilidad?

---

**Análisis:** Se estima que la empresa no viene evaluando periódicamente los estados financieros, ni aplicando debidamente los ratios, lo cual impide analizar y conocer en detalle la evolución del restaurante cada cierto periodo, así como visualizar como viene operando financiera y económicamente. Por lo cual, se considera que, al implementar las mejoras en la gestión de almacén, va a conducir a la reducción de costos y garantizando, por lo tanto, un incremento en su rentabilidad.

### 3.2. Discusión

A través de los resultados encontrados, se puede afirmar que la gestión de almacén es eficiente si mejora la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, en la medida que garantice las condiciones óptimas de almacenamiento y distribución de las materias primas e insumos, ya que esto repercutirá a todos los niveles de la

empresa, generando así grandes beneficios económicos y a su vez, mejorando el servicio al cliente.

**Según el primer objetivo específico:** Identificar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo; de acuerdo a los resultados se encontró que actualmente no se cuenta con un almacén debidamente ordenado ni con señalizaciones, además, no se dispone de un espacio adecuado de almacenamiento lo cual influye en los retrasos de entrega de las materias primas e insumos al área de cocina, así como en la falta de planificación de compras de dichos productos.

Este resultado se puede comparar con lo que manifiestan Álvarez y Espinosa (2020) en que los procesos de compras, recepción y almacenaje de restaurantes del litoral ecuatoriano, se vienen desarrollando de manera empírica e ineficaz, y en relación al índice de ventas e inventario disponible; lo que significa que la administración de sus almacenes no satisface ciertas demandas de calidad para la realización de las etapas de compra, recepción y almacenaje.

Según Montalvo et al. (2020) complementan la idea, al señalar que existen restaurantes en Lima en donde atraviesan distintos procesos críticos encontrándose dificultades como la falta de eficiencia en la preparación de pedidos, impidiendo la entrega oportuna de los platos, esto en razón a que la materia prima e insumos se encuentran en diferentes ubicaciones, lo que provoca demoras a la hora de entregar los pedidos del cliente. Por otro lado, Ferrer y Arnal (2019) señalaron que el desarrollo de estrategias de gestión de almacén contribuirá a cumplir con los objetivos establecidos, aportando nuevos conocimientos para manejar adecuadamente los inventarios, brindando un valor agregado a las empresas dedicadas al sector alimentos.

**Según el segundo objetivo específico:** Analizar cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo; se

ha llegado a identificar que los índices de rentabilidad generados no han permitido un resultado favorable, y entre las deficiencias que se han podido encontrar es que la empresa no evalúa con frecuencia su información financiera ni aplica adecuadamente los ratios, impidiendo conocer en detalle la evolución económica y financiera en cada cierto ejercicio fiscal.

Este resultado coincide con lo que señalan León et al. (2023) en que actualmente, se ha percibido un déficit económico en el sector empresarial, por lo que en este contexto se han observado ciertas deficiencias las cuales inciden en la baja rentabilidad; teniendo como principal problema la optimización de recursos financieros, lo cual va asociado con otros factores como el presupuesto el cual debe de aportar a una adecuada gestión de los recursos financieros.

De acuerdo con Rodríguez y Montoya (2023) manifestaron que la falta de gestión de costos y de gastos, falta de políticas de control de suministros de materias primas lo cual ha generado una rentabilidad económica muy deteriorada con el pase de los años. Por otro lado, Beyer y Hinke (2019) señalaron que la base común para las decisiones de inversión es el uso de medidas de rentabilidad como una perspectiva a través de la cual ver el negocio. Este estudio respalda la afirmación de que existen diferencias significativas en los impulsores específicos de la rentabilidad, lo que se traduce en variaciones significativas en la rentabilidad o margen de beneficio.

**Según el tercer objetivo específico:** Establecer si la propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo; de acuerdo con este objetivo cabe indicar que la propuesta de la gestión de almacén va a suponer muchas ventajas para el restaurante desde preservar un almacén eficiente, disponer de adecuados inventarios, tener información útil de forma oportuna, y lo que es más importante establecerá la mejora en la rentabilidad y los costos logísticos.

Este dato importante es comparado con el aporte de Montalvo y Salas (2020) quienes indican que la importancia de la administración de almacén se centra en la disminución de los tiempos y gastos de operación. Por esta razón, priorizar el área de almacén y supervisar etapas cruciales como el flujo de producción, suministro y transporte, ayuda a mejorar este proceso. La coordinación y supervisión de las operaciones de almacén y flujos de productos de acuerdo a los procedimientos definidos y la legislación en vigor son esenciales para potenciar la rentabilidad.

Según Tetro et al. (2022) complementan la idea al señalar que los procesos logísticos impactan de manera significativa en el control de almacenes de los establecimientos de alimentos, por cuanto dicho control ayuda a establecer la mejora continua y el buen cumplimiento de todas las normas y reglamentos que se encuentran vigentes en relación a esta industria.

### **3.3. Aporte de la investigación**

## **PROPUESTA DE GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN EL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN, CHICLAYO**

### **1.1. Fundamento**

La propuesta de mejora en la gestión de almacén, se lleva a cabo considerando que el restaurante fitness All Protein cuenta con serios inconvenientes en el manejo adecuado de su almacén, es decir, que carece de un sistema óptimo para segmentar y organizar debidamente sus materias primas e insumos en almacén, lo que en efecto genera una serie de dificultades para la distribución oportuna de los productos requeridos por el área de cocina, así como deficiencias en la realización de las compras.

El restaurante All Protein afronta por lo tanto, uno de sus mayores desafíos que es la gestión de su almacén, ya que se encuentra siempre en busca de alcanzar un punto óptimo en que se cuente con la cantidad necesaria de insumos y materia prima, respetando los estándares de calidad de manera tal que pueda operar en el mercado de alimentos saludables con mayor competitividad, cubriendo las expectativas que tienen los consumidores de este sector y que aportan siempre por el consumo de comidas dietéticas.

Bajo dicha perspectiva, cabe indicar que frente a la ausencia de una óptima gestión de almacén y sin contar con los lineamientos, herramientas y procedimientos eficaces el restaurante All Protein está siendo expuesto a efectuar un almacenamiento deficiente, y que a la larga podría afectar su productividad. En tal sentido, es de gran importancia llevar a cabo la propuesta de mejora de gestión de almacén para proporcionar al propietario o gerente las acciones o estrategias para alcanzar la máxima eficiencia en su almacén.

A continuación, se han planteado objetivos clave que ayudarán a cumplir con las pautas que se plasmarán en propuesta de la optimización de gestión de almacén:

## **1.2. Objetivos**

### **Objetivo general**

Establecer la propuesta de mejora en la gestión de almacén para optimizar la rentabilidad del restaurante All Protein, Chiclayo.

### **Objetivos específicos**

- Proponer un manual de funciones y procedimientos.
- Establecer acciones de control en el área de almacén.
- Elaborar proyecciones financieras para evaluar si la gestión de almacén optimiza la rentabilidad del restaurante All Protein, Chiclayo.

## **1.3. Justificación**

Se justifica la propuesta de estudio, ya que permitirá determinar que la aplicación de una adecuada gestión de almacén va a lograr mejorar los índices de rentabilidad en el restaurante All Protein, Chiclayo, tomando en cuenta que al adoptar este sistema se realizarán actividades que van a permitir que las materias primas e insumos sean correctamente almacenados y ubicados de acuerdo con las necesidades del área de cocina, a fin de que puedan identificarse a tiempo y evitar retrasos o confusiones en su distribución.

Por otra parte, el sistema de mejora del almacén, se realizará debido a la necesidad de administrar la entrada y salida de los productos, e inclusive dar un mejor funcionamiento y control a los procesos de compras, almacenaje y requisiciones, evitando siempre operaciones innecesarias de manipulación y traslado que solo impiden la entrega rápida de los insumos.

De la misma manera, la propuesta permitirá que tanto el Gerente como el

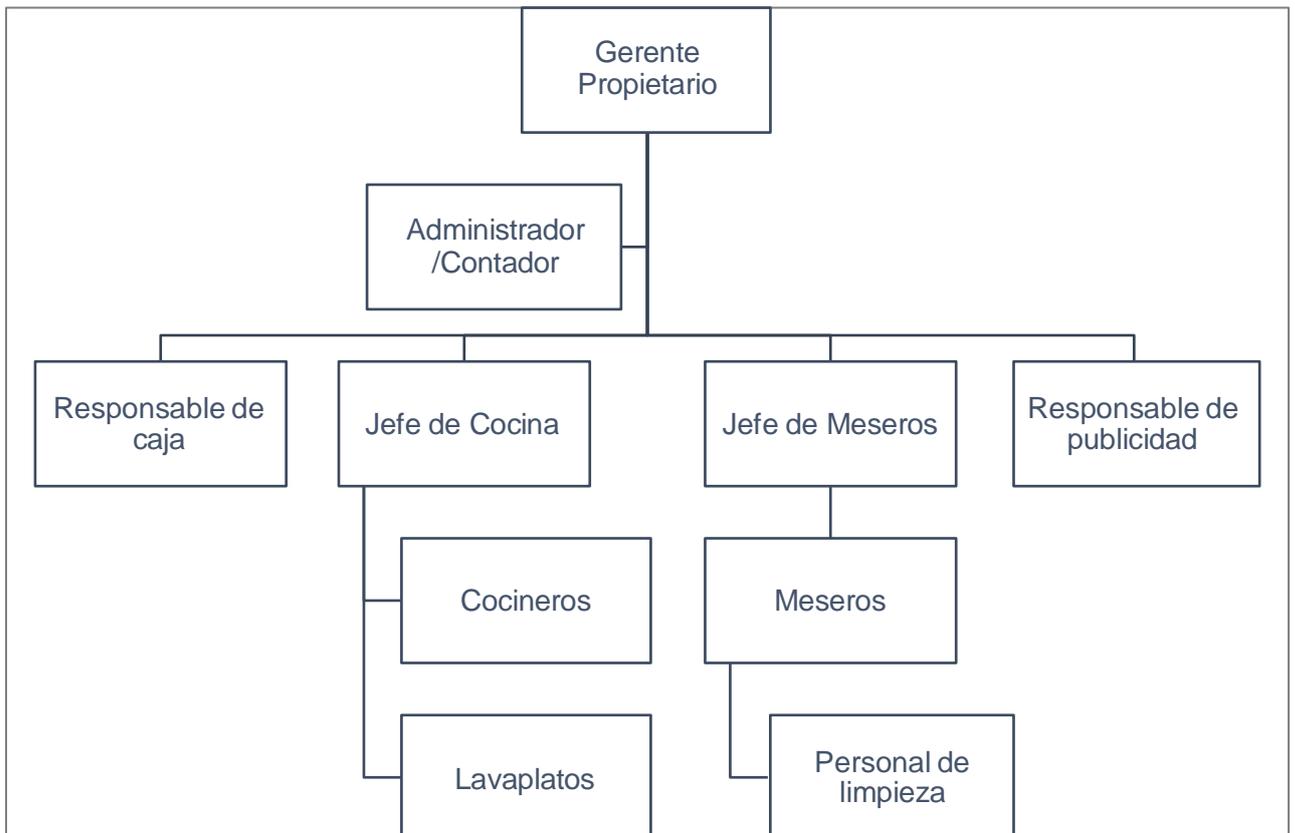
personal operativo conozcan a la perfección cada espacio de almacenamiento y qué tipo de productos son los que se guardan en dicho lugar, teniendo en claro básicamente la ubicación de todo lo disponible, y que van a respetarse los lugares de paso y acceso a los productos, incluso los lugares accesibles para almacenar los utensilios y herramientas de cocina.

**Desarrollo de objetivos:**

**A. Propuesta de manual de funciones y procedimientos**

Antes de proponer aspectos importantes para la aplicación adecuada del manual de funciones y procedimientos, se ha diseñado el siguiente organigrama:

**Figura 4** *Organigrama propuesta*



Es importante señalar en primera instancia que, el Gerente o propietario del restaurante All Protein, gozará de absoluta autonomía y sus actividades deberán ser plasmadas en el manual de funciones y procedimientos.

- En cuanto al encargado de almacén, deberá supervisar de manera oportuna la recepción y salida de los inventarios de materias primas, insumos y suministros, considerando el control de calidad básico.
- Llevar a cabo el seguimiento permanente a los convenios o acuerdos realizados con los proveedores.
- Se deberá realizar el control continuo al almacenamiento de los productos para garantizar su preservación.
- Comprobar que el recaudo de ingresos sea completamente depositado en la cuenta corriente del restaurante. Para ello, se deberá contratar los servicios de una empresa de caudales con la finalidad de que traslade los fondos recaudados a las entidades bancarias, y que deberá realizarse al cierre de las operaciones diarias.
- El encargado de almacén deberá efectuar seguimientos al manejo de inventarios, inmediatamente del control de las adquisiciones de compras.
- Programar anticipadamente y en ciertos casos de forma inopinada los días en que se realizarán los inventarios de las materias primas, insumos y suministros, sin informar al personal involucrado al almacén, cocina o área de atención al cliente.
- Reunir y actualizar debidamente la información de los inventarios para tener una visión más real, y a partir de ello, poder optimizarlos, sin descuidar que esta data deberá hacerse por productos y que se encuentren previamente clasificados.

## **B. Acciones de control en el área de almacén**

Para llevar a cabo el presente objetivo, se vio pertinente establecer una serie de acciones con la finalidad de controlar los procesos del área de almacén.

**Actividad 1:** Adquisición, traslado, y almacenaje de los productos

- Establecer si el espacio físico del almacén satisface las condiciones necesarias para un correcto almacenamiento de materias primas, materiales, insumos y equipos variados.
- Cumplir debidamente lo señalado en el método PEPS (primeras entradas y salidas) por tratarse de alimentos con una vital útil corta, lo que implicará identificar adecuadamente aquellos productos perecibles que tienen alta rotación a fin de darle su adecuado tratamiento.
- Realizar el seguimiento del inventario producto de las compras efectuadas, con los recuentos reales tomados del almacén.
- Seleccionar a trabajadores de almacén que tengan las habilidades necesarias para realizar operaciones de logística y de inventarios.
- Definir adecuadamente las responsabilidades del personal relacionado con los procesos logísticos.
- Realizar el inventario en los días en que llegan los productos comprados para de esta forma tener el control detallado por cantidad y fecha específica.
- Establecer los espacios correspondientes para almacenar adecuadamente los inventarios, los mismos que permitirán identificar los productos que son más rotativos.
- Supervisar en forma diaria la programación y ejecución de las compras de materias primas, insumos y equipos, verificando que estas adquisiciones cumplan debidamente con los estándares y requisitos establecidos.
- Los reportes obtenidos en el proceso de almacenamiento de las materias primas e insumos deberán coincidir debidamente con los reportes obtenidos en el sistema contable, con la finalidad de facilitar e identificar la existencia de faltantes y mermas por el inadecuado manejo del almacén o por la irresponsabilidad del personal asignado a su manejo y control.

- Controlar debidamente y en forma periódica las entradas, salidas y ubicación exacta de las materias primas e insumos en el almacén, así como la debida rotación de estas, sin llegar a desatender ni comprometer de manera temeraria las requisiciones que hace el área de producción.

**Actividad 2:** Selección de un software informático.

- A fin de implementar el sistema informático en el departamento de almacén, se requerirá de un programa usualmente denominado ERP el mismo tiene como propósito planear los recursos materiales.
- A través de programa este la gerencia general del restaurante podrá prever los requerimientos de materias primas, insumos y recursos financieros, cuando no se cuente con disponibilidad o en el momento en que se requiera su uso, y para lo cual los proveedores de este sistema deberán informar su funcionamiento en base a un cronograma, especificando las tareas que se llevarán a cabo desde su inicio hasta su término.
- El proveedor a cargo de este sistema, deberá informar al restaurante todo el funcionamiento del programa en base a un cronograma, especificando las tareas que se llevarán a cabo desde inicio a término.

**Actividad 3:** Identificación y etiquetado de los productos de almacén.

- Elaborar las etiquetas de productos de cocina de manera que permitan verificar y catalogar por grupos evitando contaminaciones.
- Posteriormente, se realizará el registro de la data en una hoja de Excel.
- Colocar las etiquetas en cada producto. Su diseño empleado será solamente planteado para fines de la empresa, abreviando la codificación.
- Trasladar dicha información recopilada al ERP del restaurante para luego ser procesada.

- Fijar controles y manejos apropiados de los insumos que ingresan y salen del almacén, para lo cual se realizará mediante ERP que facilitará una mejor observación de su movimiento, conjuntamente de su actualización del stock y determinar su valor.
- Proponer el uso de reportes relacionados con las cantidades de inventarios almacenados, así como de los sobrantes, faltantes por pérdidas o por menores entregas de los proveedores, así como aquellas materias primas e insumos que se encuentran almacenados por mucho tiempo debido su baja rotación y que a la par viene generando altos costos de mantenimiento.

### **C. Proyecciones financieras para evaluar si la gestión de almacén optimiza la rentabilidad del restaurante All Protein, Chiclayo.**

Con la finalidad de estructurar debidamente la propuesta, resulta necesario la presentación de la información financiera y, que comprende básicamente los Estados Financieros del año 2022, y 2023, con su correspondiente evaluación, interpretación y análisis a través de ratio, con la finalidad de demostrar si la gestión de almacén mejora la rentabilidad del restaurante:

**Tabla 6:** Estado de Situación Financiera del año 2022

ACTIVO	2022
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	98,561.24
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	0.00
Inventarios (neto)	37,835.00
<b>TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>136,396.24</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	238,900.00
Activos Intangibles (Neto)	2,146.00
<b>TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>241,046.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>377,442.24</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Cuentas por pagar Comerciales	18,822.00
Otras Cuentas por pagar	8,115.00
<b>TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>26,937.00</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Obligaciones Financieras	0.00
<b>TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>26,937.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital	170,000.00
<b>Resultados del ejercicio</b>	<b>180,505.24</b>
Resultados acumulados	0.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>350,505.24</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>377,442.24</b>

*Fuente: Restaurante All Protein*

**Tabla 7** Estado de Situación Financiera del año 2023

ACTIVO	2023
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	131,965.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	0.00
Inventarios (neto)	33,455.00
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	165,420.00
ACTIVO NO CORRIENTE	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	226,960.00
Activos Intangibles (Neto)	1,931.50
TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE	228,891.50
TOTAL ACTIVO	394,311.50
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar Comerciales	16,206.14
Otras Cuentas por pagar	7,124.00
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	23,330.14
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	0.00
TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
TOTAL PASIVO	23,330.14
PATRIMONIO	
Capital	170,000.00
<b>Resultados del ejercicio</b>	<b>200,979.36</b>
Resultados acumulados	2.00
TOTAL PATRIMONIO	370,981.36
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	394,311.50

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla 8** Estado de Situación Financiera de los años 2022 – 2023*Análisis Horizontal*

ACTIVO	2022	%	2023
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y Equivalente de Efectivo	98,561.24	33.89	131,965.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	0.00	0.00	0.00
Inventarios (neto)	37,835.00	11.58	33,455.00
<b>TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>136,396.24</b>	<b>21.28</b>	<b>165,420.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	238900.00	-5.00	226,960.00
Activos Intangibles (Neto)	2,146.00	-10.00	1,931.50
<b>TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>241,046.00</b>	<b>-5.04</b>	<b>228,891.50</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>377,442.24</b>	<b>4.47</b>	<b>394,311.50</b>
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Cuentas por pagar Comerciales	18,822.00	-13.90	16,206.14
Otras Cuentas por pagar	8,115.00	-12.21	7,124.00
<b>TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>26,937.00</b>	<b>-13.39</b>	<b>23,330.14</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>			
Obligaciones Financieras	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>26,937.00</b>	<b>-13.39</b>	<b>23,330.14</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital	170,000.00	0.00	170,000.00
<b>Resultados del ejercicio</b>	<b>180,505.24</b>	<b>11.34</b>	<b>200,979.36</b>
Resultados acumulados	0.00	0.00	2.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>350,505.24</b>	<b>5.84</b>	<b>370,981.36</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>377,442.24</b>	<b>4.47</b>	<b>394,311.50</b>

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla 9** Estado de Resultados del año 2022

	2022
Ventas	553,688.00
Costo de ventas	314,798.00
Utilidad Bruta	238,890.00
Gastos de Administración	62,336.00
Gastos de ventas	7,650.00
Utilidad Operativa	168,904.00
Gastos Financieros	0.00
Comisiones Bancarias	0.00
Otros Ingresos	22,675.00
Utilidad / Perdida	191,579.00
Impuesto a la Renta	11,073.76
<b>Utilidad después del Impuesto a la Renta</b>	<b>180,505.24</b>

*Fuente: Restaurante All Protein*

**Tabla 10** Estado de Resultados del año 2023

	2023
Ventas	599,432.00
Costo de ventas	339,843.00
Utilidad Bruta	259,589.00
Gastos de Administración	63,564.00
Gastos de ventas	7,790.00
Utilidad Operativa	188,235.00
Gastos Financieros	0.00
Comisiones Bancarias	0.00
Otros Ingresos	24,733.00
Utilidad / Perdida	212,968.00
Impuesto a la Renta	11,988.64
<b>Utilidad después del Impuesto a la Renta</b>	<b>200,979.36</b>

*Fuente: Elaboración propia*

Tabla 11 Estado de Resultados del año 2022 – 2023 mediante Análisis Horizontal

	2022	%	2023
Ventas	553,688.00	8.26	599,432.00
Costo de ventas	314,798.00	7.96	339,843.00
Utilidad Bruta	238,890.00	8.66	259,589.00
Gastos de Administración	62,336.00	1.97	63,564.00
Gastos de ventas	7,650.00	1.83	7,790.00
Utilidad Operativa	168,904.00	11.44	188,235.00
Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00
Comisiones Bancarias	0.00	0.00	0.00
Otros Ingresos	22,675.00	9.08	24,733.00
Utilidad / Perdida	191,579.00	11.16	212,968.00
Impuesto a la Renta	11,073.76	8.26	11,988.64
<b>Utilidad después del Impuesto a la Renta</b>	<b>180,505.24</b>	<b>11.34</b>	<b>200,979.36</b>

Fuente: Elaboración propia

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA SEGÚN EL ANÁLISIS HORIZONTAL EJERCICIO TERMINADO AL 31.12.2022 Y PROYECTADO AL 31.12.2023

### I) ACTIVO

**Efectivo y equivalentes de efectivo**, es la que presenta un crecimiento bastante sostenido de 33.89% entre los años 2022 y 2023, luego de implementado la propuesta de gestión de almacén en el restaurante, que implica además que, la mayor parte del activo corriente se encuentra constituido por el dinero en efectivo depositado en las entidades financieras, y que demuestra de manera fehaciente que, se tendrá una mejor administración de los recursos y una eficaz toma de decisiones de la empresa.

**Inventarios**, presenta una disminución de -11.58% entre los años 2022 y 2023, que se ha visto reducida de manera significativa por una mejor administración de la materia prima, insumos, y materiales, habiéndose reducido además y en forma drástica las pérdidas por concepto de mermas, desmedros, fechas de vencimiento y desperdicios, debiendo señalarse asimismo que, esta coyuntura se presenta luego de

implementada la propuesta de gestión de almacén, en donde se va a mejorar la selección de proveedores, las políticas de adquisiciones, de traslado de las existencias, de almacenamiento, y nuevos procedimientos para realizar las requisiciones al área de producción.

**Propiedad, planta y equipo**, presenta una disminución natural del -5.00 % entre los años 2022 y 2023 con motivo de la depreciación de los equipos de cocina, maquinas, menaje y demás equipos diversos, que por políticas de la empresa ha sido establecida en veinte años de vida útil.

**Intangibles**, presenta una disminución natural de -10.00 % entre los años 2022 y 2023 con motivo de su amortización, que por políticas de la empresa ha sido establecida en diez años, debiendo señalar que estos intangibles corresponden a los gastos de constitución de la empresa.

## II) PASIVO

**Cuentas por pagar comerciales**, presenta una disminución de -13.90% entre los años 2022 y 2023 respectivamente, debido a que se cuenta con mayor liquidez para atender oportunamente estas deudas contraídas con los proveedores, luego de implementada la gestión de almacén en el restaurante, debiendo señalarse asimismo que, estos saldos corresponden ante todo al mes de diciembre del año anterior.

**Otras cuentas por pagar**, indica una reducción de -12.21% entre los años 2022 y 2023 respectivamente, debido a que se cuenta con mayor liquidez para atender oportunamente estas obligaciones tributarias y laborales, luego de implementada la gestión de almacén en el restaurante, debiendo señalarse asimismo que, estos saldos corresponden ante todo al mes de diciembre del año anterior.

## III) PATRIMONIO

Esta partida presenta un incremento de 5.84% entre los años 2022 y 2023,

debido básicamente al incremento de las utilidades, y luego de implementada la gestión de almacén en el restaurante.

**Capital Social** se mantiene inamovible entre los años 2022 y 2023, debido a que el propietario del restaurante no realizó nuevos aportes de capital.

**Resultados del Ejercicio** presenta un incremento bastante considerable de 11.34% entre los años 2022 y 2023, que demuestra una mejor gestión después de implementada la propuesta de gestión de almacén en el restaurante.

## **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS SEGÚN EL ANÁLISIS HORIZONTAL**

### **EJERCICIO TERMINADO AL 31.12.2022 Y PROYECTADO AL 31.12.2023**

**Ventas netas**, presenta un incremento de 8.26% entre los años 2022 y 2023, debido a mejores estrategias de ventas y de mercadeo, así como por una mejor administración de la materia prima, insumos, y materiales, habiéndose reducido en forma drástica las pérdidas por concepto de mermas, desmedros, fechas de vencimiento y desperdicios, debiendo señalarse asimismo que, esta coyuntura se presenta luego de implementada la propuesta de gestión de almacén, en donde se va a mejorar la selección de proveedores, las políticas de adquisiciones, de traslado de las existencias, de almacenamiento, y nuevos procedimientos para realizar las requisiciones al área de producción o cocina

**Costo de ventas del servicio**, presenta un incremento de 7.96% entre los años 2022 y 2023, muy por debajo del incremento obtenido en las ventas, y que es debido a mejores estrategias en el control de los costos al haber sido debidamente racionalizados, lo que significa que la relación de los costos incurridos en los procesos de producción en función a las ventas netas es completamente favorable para el restaurante.

**Utilidad Bruta**, esta partida presenta un incremento de 8.66% entre los años 2022 y 2023, en razón al aumento de las ventas y a los menores costos incurridos en los procesos de producción, recalcando que, esta coyuntura se ha presentado luego de implementada la propuesta de gestión del restaurante.

**Gastos de administración y ventas**, estas partidas presentan un incremento moderado de 1.97% y 1.83% respectivamente entre los años 2022 y 2023, debido a que se realizarán mayores pagos al personal administrativo, servicios en general, y gastos por concepto de publicidad y marketing.

**Utilidad Operativa**, esta partida presenta un incremento considerable de 11.44% entre los años 2022 y 2023, debido al aumento de las ventas y a los menores costos incurridos en los procesos de producción, recalcando que, esta coyuntura se ha presentado luego de implementada la propuesta de gestión de almacén.

**Otros Ingresos**, esta partida presenta un incremento considerable de 9.08% entre los años 2021 y 2022, en vista de las ventas colaterales realizadas por concepto de alquiler del local para eventos privados.

**Utilidad del Ejercicio**, esta partida presenta un incremento considerable de 11.34% entre los años 2022 y 2023, debido al aumento de las ventas y a los menores costos incurridos en los procesos de producción, recalcando que, esta coyuntura se ha presentado luego de implementada la propuesta de gestión de almacén y que ha permitido optimizar los procesos operativos, administrativos y logísticos del restaurante.

### **Comentarios:**

Cabe señalar finalmente que las proyecciones entre los años 2022 y 2023 han sido realizadas conjuntamente con el contador de la empresa C.P.C. Frank Salvador quien indicó que, estas proyecciones se hacen tomando como referencia las mejoras en el nivel de ventas que tiene este tipo de actividad relacionada con comida saludable

que, demuestra fehacientemente la posición en el mercado del sector alimentos. Asimismo, estas proyecciones han sido realizadas en base a la cantidad de gimnasios que se vienen instalando en la ciudad de Chiclayo, que es esencialmente el segmento que más requiere de los servicios del restaurante y a la mejora del poder adquisitivo de la población chiclayana.

Por su parte, se debe señalar que, se ha previsto una mejor racionalización de los costos operativos, así como de los gastos, que, en definitiva, tendrán notable incidencia en la mejora de los resultados, así como en una mejor administración de los recursos y una mayor rotación de la materia prima, suministros e insumos.

## **EVALUACIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA MEDIANTE RATIOS EJERCICIO TERMINADO AL 31.12.2022 Y PROYECTADO AL 31.12.2023**

### **INDICADORES DE RENTABILIDAD**

$$\text{ROE} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio} * 100$$

Año 2022:

$$\text{ROE} = 180,505.24 / 350,505.24$$

$$\text{ROE} = 51.50\%$$

Año 2023

$$\text{ROE} = 212,968.00 / 370,981.00$$

$$\text{ROE} = 54.17\%$$

**Interpretación:** Según los datos obtenidos se visualiza que, en el año 2022, el ROE de la empresa se ubicó en el orden de 51.50%, y en el año 2023, el ROE se ubicó en la posición de 54.17%, que indica un resultado bastante aceptable y, que señala con toda claridad que, el restaurante obtendrá una excelente rentabilidad en dicho

porcentaje con respecto a su patrimonio, y que es superior al resultado obtenido en el año anterior.

$$\text{DUPONT} = \text{Beneficio neto} / \text{Ventas} * \text{Ventas} / \text{Activo} * 100$$

Año 2022

$$\text{DUPONT} = 180,505.24 / 553,688.00 * 553,688.00 / 377,442.24$$

$$\text{DUPONT} = 47.82\%$$

Año 2023

$$\text{DUPONT} = 200,979.36 / 599,432.00 * 599,432.00 / 394,311.50$$

$$\text{DUPONT} = 50.96\%$$

**Interpretación:** De acuerdo con los datos obtenidos se observa que, en el año 2022, el Análisis Dupont de la empresa se ubicó en el orden de 47.82%, y en el año 2023, el Análisis Dupont se ubicó en el orden de 50.96%, que es un resultado bastante aceptable y, que señala con toda claridad que, el restaurante obtendrá una rentabilidad neta del activo en dicho porcentaje con respecto a las ventas netas realizadas.

$$\text{ROA} = \text{Utilidad Operativa} / \text{Activos} * 100$$

Año 2022:

$$\text{ROA} = 168,904.00 / 377,442.00$$

$$\text{ROA} = 44.75\%$$

Año 2023

$$\text{ROA} = 188,235.00 / 394,311.50$$

$$\text{ROA} = 47.74\%$$

**Interpretación:** De acuerdo con los datos obtenidos se observa que, en el año 2022, el ROA de la empresa se ubicó en el orden de 44.75%, y en el año 2023, el ROA se ubicó en el orden de 47.74%, que es un resultado bastante aceptable y, que señala con toda claridad que, el restaurante obtuvo una excelente rentabilidad en dicho porcentaje con respecto a su patrimonio, y que es superior al resultado obtenido en el año anterior.

#### **1.4. Resultados esperados**

Después de las evaluaciones realizadas a la gestión de almacén, se ha llegado a establecer de manera contundente que, se tendrá una mejora sustancial con respecto a los inventarios tal como queda demostrado en las rotaciones entre el año 2022 y 2023 que se reduce significativamente en -11.58%, señal inequívoca que tanto la materia prima como los insumos fluyen de manera más rápida por una adecuada administración de los inventarios, habiéndose determinado asimismo que las **mermas** se encuentran en un rango razonable entre **1.5 y 2%**, diferente a otros restaurantes dedicados al mismo rubro, en que dicho margen fluctúa entre 4 a 6%, debiendo sostener que la política de adquisiciones de la empresa se basa en adquirir productos frescos, de óptima calidad y con estándares de inocuidad.

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1 CONCLUSIONES:**

Al realizar los análisis correspondientes sobre las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo, se pudo identificar aquellas relacionadas básicamente con la ausencia de una estructura apropiada y planificación del área de almacén, teniendo en cuenta que no se están clasificando ni señalizando los inventarios de materia prima e insumos de manera que exista un orden para establecer adecuadamente el proceso de entradas y salidas, cumplimiento oportuno de las entregas al área de producción, e identificar con facilidad los inventarios que se encuentran almacenados.

Actualmente los niveles de rentabilidad obtenidos en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo, no han sido los esperados de acuerdo a los planes previstos debido a la existencia de deficiencias en la gestión operativa del negocio, principalmente en el área de almacén, relacionadas con el inadecuado almacenamiento de los inventarios de materias primas e insumos generando costos significativos por compras innecesarias; por otro lado, se debe a la falta de análisis periódicos sobre la información financiera lo que impide conocer en tiempo real el nivel de rentabilidad obtenido.

Dados los resultados obtenidos, se llega a la conclusión de que la propuesta para optimizar la gestión de almacén si logrará una mejora en la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo, y se ha podido sustentar mediante la realización del análisis y evaluación de la información financiera y en base a estimaciones en donde la rentabilidad financiera incrementa en 54.17% con relación al año anterior, y la rentabilidad económica aumenta en 47.74%, por lo que resulta viable la mejora de la gestión de almacén.

## **4.2 RECOMENDACIONES:**

Con la finalidad de erradicar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo, se recomienda al Gerente implementar mejoras en el área de almacén con la finalidad de reorganizar la ubicación de los inventarios de materia prima e insumos, clasificándolos por grupos, y conservando su seguridad y calidad para cumplir adecuadamente con las entregas al área de cocina, y se pueda identificar sin inconveniente los productos almacenados.

A fin de mejorar la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, se recomienda al Gerente hacer más eficiente su gestión operativa con la finalidad de planificar correctamente sus actividades, programar flujos de caja, proyecciones financieras, así como planificar de manera eficaz sus procesos relacionados con las adquisiciones, y el almacenamiento de los inventarios desde el área de almacén, hacia el área de producción a fin de evitar costos significativos por compras innecesarias.

Se deberá implementar la propuesta de gestión de almacén para lograr una mejora en la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, ya que permitirá tomar decisiones más acertadas en términos de administración, prevención y control, que posibilitarán que las actividades y procesos operativos se lleven a cabo con total planificación y organización, reduciendo a tiempo los riesgos de obtener resultados financieros no esperados.

## REFERENCIAS

- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 50–64. Recuperado a partir de [https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Agreda Ayen, M. D. (2019). *Rentabilidad de la Industria Editorial Del Norte S.A., Chiclayo, 2018*. Gestión Empresarial y Emprendimiento, Pimentel. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6240/Agreda%20Ayen%2c%20Milagros%20Del%20Pilar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Álvarez Ojeda, V. y Espinosa Manfugás, J. (2020). Comportamiento de la gestión de inventarios en los restaurantes del litoral ecuatoriano. *Revista Scielo*, (39). [http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2528-79072020000200015](http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2528-79072020000200015)
- Argent, T., y Reyes, J. (2023). Una guía completa para la gestión de almacenes. Safety Culture. <https://safetyculture.com/es/temas/gestion-de-almacenes/>
- Bernabé, C. y Checa, R. (2021). *Plan de mejoramiento en la gestión de inventarios para optimizar mermas en mypes del rubro restaurante en la región de Lambayeque*. Tesis de pre grado, Universidad Tecnológica del Perú. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5023/C.Bernabe\\_L.Checa\\_Tesis\\_Titulo\\_Profesional\\_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/5023/C.Bernabe_L.Checa_Tesis_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Beyer, D. y Hinke J. (2019) Análisis Sectorial de las Diferencias en la *Rentabilidad* de las Empresas Comerciales Checas y Alemanas. SCOPUS. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85045040331&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815& sot=b&sdt=cl&cluster=>

[scopus.subjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscoexactkeywords%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815](https://scopus.subjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscoexactkeywords%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815)

Caiza, E., Valencia, E., y Bedoya, M. (2020). Decisiones de inversión y rentabilidad bajo la valoración financiera en las empresas industriales grandes de la provincia de Cotopaxi, Ecuador. *EBSCO*, 22(39), p.29.  
<https://web.p.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=0&sid=f6ac1ae8-b3ab-4549-a859-d89097a73b4e%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=zsh&AN=145690115>

Campó Quesquén, A. A. (2020). Gestión de almacén e inventarios para reducir los costos de inventarios en un almacén de productos terminados. *Revista De Investigación Multidisciplinaria CTSCAFE*, 4(12), 14.  
<https://ctscafe.pe/index.php/ctscafe/article/view/133>

Cardona, A., Herrador, J., y Calvo, A. (2022). Descripción de la metodología aplicada en una investigación cualitativa en Expresión Corporal y Danza: la vida y obra de Patricia. *EBSCO*, 45(1).  
<https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=8&sid=aebdf43c-249f-49be-8947-c204a4e62938%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=158110316&db=s3h>

Cayetano, A. (2019). *Peruvian Celltronic S.A.C., planificación, diseño financiero, y rentabilidad*. Tesis de pre grado, Universidad Tecnológica del Perú.  
<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2695>

Cisneros, J. (2023). Beneficios de la gestión de almacén en el área de logística. DATADEC. <https://www.datadec.es/blog/beneficios-de-gestion-de-almacen->

[en-logistica](#)

Chu Rubio, M. (2020). El ROI de las decisiones del marketing: un enfoque de rentabilidad. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

<https://elibro.net/es/lc/bibsipan/titulos/150845>

Condori, P. (2020). Universo, población y muestra. Academia.

<https://www.aacademica.org/cporfirio/18.pdf>

De Vidts, F. (2021). Gestión de almacenes: importancia para la industria alimentaria.

AlfaPeople. <https://alfapeople.com/latam/gestion-de-almacenes-importancia-para-la-industria-alimentaria/>

Ferrer y Arnal (2019). Evaluación de riesgos de personal expuestos tras la ampliación de almacenes de materias primas. *Scopus*.

<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0->

[85150609198&origin=resultslist&sort=plf-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85150609198&origin=resultslist&sort=plf-)

[f&src=s&sid=4f061302493ffa21606b0a000f031116&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85150609198&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=4f061302493ffa21606b0a000f031116&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-)

[KEY%28almac%C3%A9n%29&sl=33&sessionSearchId=4f061302493ffa21606b0a000f031116](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85150609198&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=4f061302493ffa21606b0a000f031116&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28almac%C3%A9n%29&sl=33&sessionSearchId=4f061302493ffa21606b0a000f031116)

Fernández, P., y Vergara, D. (2023). Impacto social de un almacén temporal centralizado en empresas de España. *EBSCO*, 18(52), pp.11-32.

<https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=aebdf43c-249f->

[49be-8947-](https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=aebdf43c-249f-49be-8947-)

[c204a4e62938%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=162881810&db=zbh](https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=aebdf43c-249f-49be-8947-c204a4e62938%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=162881810&db=zbh)

Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2020). Metodología de la investigación.

6ta edición, Interamericana Editores <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Flores (2021). *Análisis en los procesos logísticos del área de almacén en los restaurantes Bon Gourmet, Arequipa*. Tesis de pre grado, Universidad José Carlos Mariátegui.

[http://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/1228/Angela\\_tesis\\_titulo\\_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/1228/Angela_tesis_titulo_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Herrera, R. y Gómez, A. (2022) El Efecto del Capital de Trabajo en la Rentabilidad de los Negocios Relacionados con el Turismo. *SCOPUS*.  
[https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85045040331&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815)

[85045040331&origin=resultslist&sort=plf-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85045040331&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815)

[f&src=s&sid=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85045040331&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815)

[KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85045040331&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22BUSI%22%2Ct%2Bscosubjabbr%2C%22Profitability%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28profitability+in+accounting%29&sl=33&sessionSearchId=9cc6a054f78c1d187014f8644b72c815)

Ibarra, M., González, A., y Rodríguez, G. (2023). Aportaciones metodológicas para el uso de la entrevista semiestructurada en la investigación educativa a partir de un estudio de caso múltiple. *SCOPUS*, 41(2), 501-522.

[https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[85168816993&origin=resultslist&sort=plf-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747c](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[a144979fb37c95&relpos=31](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[a144979fb37c95&relpos=31](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[ITILE-ABS-KEY%28rentabilidad+en+Per%C3%BA%29&sl=33&sessionSearchId=c](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28entrevista%29&sl=25&sessionSearchId=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&relpos=31)

[d694bed36d46a5fe6835c7e6567f733](https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85168816993&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=d486c5b5f613c7747ca144979fb37c95&sot=b&sdt=cl&cluster=scosubjabbr%2C%22SOC%22%2Ct&s=TITLE-ABS-KEY%28rentabilidad+en+Per%C3%BA%29&sl=33&sessionSearchId=c)

- López, E. V. (2021, 26 enero). Rentabilidad económica y financiera (ROI y ROE). Víctor López. <https://www.econfinados.com/post/rentabilidad-economica-y-financiera-roi-y-roe>
- Montalvo, J., y Salas, R. (2020). Reducción del tiempo de entrega de pedidos mediante un modelo adaptado de gestión de almacenes, SLP y Kanban aplicado en una micro y pequeña empresa textil del Perú. SCOPUS. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85096749324&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=f2e9a8fa306e1b983781af1903113bb1&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28GESTI%C3%93N+DE+ALMAC%C3%89N%29&sl=37&sessionSearchId=f2e9a8fa306e1b983781af1903113bb1>
- Moreno, R. (2021). Estrategias para administrar efectivamente un almacén. Revista Solística. <https://blog.solistica.com/estrategias-para-administrar-efectivamente-un-almacen>
- Moreno-Gené, J., Daries, N., & Cristobal-Fransi, E. (2023). Effects of restaurant expenses on enhanced profitability: Do Michelin-starred restaurants perform differently?. *International Journal of Gastronomy and Food Science*, 34, 100811. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1878450X23001531?via%3Dihub#preview-section-cited-by>
- Ortiz, S., y Paredes, A. (2021). Evaluación sistémica de la implementación de un sistema de gestión de almacenes (WMS). *EBSCO*, 20(4), pp. 145-160. <https://web.p.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=84e46b91-115b-4346-a0ad-d0d4d26ae5d5%40redis>
- Pérez, Z. (2019). *Mejora del control interno para mejorar la gestión de almacén en Agrozul Chiclayo*. Tesis de pre grado, Universidad Señor de Sipan.

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5985/P%c3%a9rez%20D%c3%a1vila%20Zuly%20Margoth.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pulido, J. (2023, 1 febrero). Negocios Rentables en 2023 - Experto PYME. Experto PYME. <https://expertopyme.com/negocios-rentables-2023/>

Rios Incio, F. A., Prado Morales, W. R., Cruzata-Martínez, A., y Alvarado del Águila, S. C. (2020). Análisis de la producción científica de universidades en Comunicación Social (2014 - 2018). *Propósitos Y Representaciones*, 8(2), e558. <https://doi.org/10.20511/pyr2020.v8n2.558>

Rodríguez, M. y Montoya, C. (2023). Propuesta de mejora del proceso productivo para incrementar la rentabilidad en una empresa. *Scopus*. <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85172394184&origin=resultlist&sort=plf-f&src=s&sid=4f061302493ffa21606b0a000f031116&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28rentabilidad%29&sl=33&sessionSearchId=4f061302493ffa21606b0a000f031116>

Sahagún, F. (2022). La gestión de almacenes en la industria de alimentos y bebidas Net Logistik. <https://www.netlogistik.com/es/blog/la-merma-de-productos-en-la-industria-de-alimentos-y-bebidas>

Salcido, D. (2022). *Diseño de un sistema de gestión de almacén para un establecimiento de alimentos y bebidas en Querétaro, México*. Tesis de pre grado, Universidad Tecnológica del Centro de Veracruz. <http://reini.utcv.edu.mx/bitstream/123456789/1378/1/20183m101004%20-%20Salcido%20Osorio%20David.pdf>

Suárez, Y., Mondeja, O., & Reyes, J. (2020). Evaluación de la gestión logística en almacenes de alimentos. *Dialnet*, 19(84). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7827236>

Tetro, Y., Mondeja, O., y Reyes, J. (2022). Los procesos logísticos y su control en

almacenes de alimentos. *EBSCO*, 21(2), pp.26-38.  
<https://web.p.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=11&sid=73c37ffc-2750-4337-a483-af6e377b1f8c%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=163345139&db=zbh>

Tur, V. (2023). Evaluación cuantitativa y/o cualitativa de la investigación. *Marejada académica* [Editorial]. *EBSCO*, 14(1), pp.9-12.  
<https://web.s.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=5&sid=aebdf43c-249f-49be-8947-c204a4e62938%40redis&bdata=Jmxhbm9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#AN=161771208&db=ufh>

Vásquez Vásquez, M., y Briceño Masabel, V. E. (2019). *Evaluación de gestión económica y financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras de la empresa distribuciones pimentel srl de chiclayo periodo 2013 - 2016*. Tesis de pre grado, Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo.  
[https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1919/1/TL\\_Brice%c3%b1oM\\_asabelVicente\\_VasquezVasquezManuel.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1919/1/TL_Brice%c3%b1oM_asabelVicente_VasquezVasquezManuel.pdf)

Vasquez, E. (2020, 27 febrero). Argentina: Aumentan empresas con rentabilidad positiva pero no mejora clima del consumo - América Retail. América Retail. <https://www.america-retail.com/argentina/argentina-aumentan-empresas-con-rentabilidad-positiva-pero-no-mejora-clima-del-consumo/>

Vega, C., Maguiña, J., y Soto, A. (2021). Estudios transversales. *Revista Scielo*, 21(1). [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2308-05312021000100179&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S2308-05312021000100179&script=sci_arttext)

## ANEXOS

### Anexo 1. Resolución de aprobación



#### FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0313-2023-FACEM-USS

Chiclayo, 10 de julio de 2023.

#### VISTO:

El Oficio N°0156-2023/FACEM-DC-USS, de fecha 07 de julio del 2023, presentado por el Director de la EP de Contabilidad y proveído del Decano de FACEM, de fecha 10/07/2023, donde se solicita la aprobación de Proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de Investigación I, del IX ciclo sec. D, de la EP de Contabilidad, a cargo del Dr. Walter Gregorio Ibarra Pretell, y;

#### CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

#### SE RESUELVE

**ARTICULO ÚNICO: APROBAR, los proyectos de Tesis de los estudiantes** del Curso de Investigación I, correspondiente al IX ciclo – Sec. D, del ciclo académico 2023-I, de la EP de Contabilidad, a cargo del Dr. Walter Gregorio Ibarra Pretell, según se indica en cuadro adjunto.

#### REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



 **Dr. LUIS GERARDO GOMEZ JACINTO**  
Decano  
Facultad de Ciencias Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN



 **Mg. LISET SUGEILY SILVA GONZALES**  
Secretaria Académica  
Facultad de Ciencias Empresariales  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N°0313-2023-FACEM-USS**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TITULO DE LA INVESTIGACION	LINEA DE INVESTIGACION
1	MEDINA BUSTAMANTE MARCOS GONZALO	FACTURA NEGOCIABLE PARA OPTIMIZAR LA LIQUIDEZ A CORTO PLAZO EN EL MOLINO SAN FERNANDO SRL, LAMBAYEQUE 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	GONZALES GUZMAN DEYSI JACKELINE		
2	CONDE GIRON KATIA ELIZABETH	ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN POLLERÍA CAMPOS CHICKEN SRL, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	SANCHEZ CAJUSOL LAURA	LA GESTION FINANCIERA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA MOLINERA SAN FERNANDO S.R.L LAMBAYEQUE, 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	TORRES CHAFLOQUE ERICKA NATALI		
4	REBECA CASTAÑEDA SOLIS	CONTROL DE INVENTARIOS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA CRUZ ANDINA SAC, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	FIGUEROA SOLIS ELITA JASMIN		
5	TULLUME VELASQUEZ BRIGGITTE	AUDITORIA TRIBUTARIA PREVENTIVA PARA EVITAR INFRACCIONES TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA INVERSIONES NUNTON SAC, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	VERONA FERNÁNDEZ JOSÉ ANTONY	GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA C & N PERU DIESEL EIRL CHICLAYO, 2021-2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	SANTISTEBAN SANTISTEBAN YULY VANESSA	LAS MYPES Y SU ACCESO AL FINANCIAMIENTO BANCARIO, CHICLAYO 2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	SANTISTEBAN SANTISTEBAN ROSMERY PAOLA		
8	CASTILLO PEÑA FANNY RAQUEL	OPTIMIZAR LA GESTION DE ALMACEN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN EIRL, CHICLAYO 2023.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	MEDINA DELGADO DORIS		
9	BERNILLA DE LA CRUZ, ANTHONY ARTURO	ESTRATEGIAS TRIBUTARIAS Y SU INCIDENCIA EN LAS OBLIGACIONES FISCALES DE LA EMPRESA NUESTRA CASA INMOBILIARIA E INVERSIONES S.A.C. CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	CORONEL CAMPOS LUIS JAVIER		
10	BARRERA ALBURQUEQUE OLGA MADELEINE	POLITICAS DE CRÉDITO Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA COOPAC VALLE LA LECHE LTDA, FERREÑAFE 2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	MIO CABREJOS ANGIE ANAHI		
11	CORREA GONZALES LILIANA ALEYDA	CONTROL INTERNO DE PAGO A PROVEEDORES Y INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DEL AREA DE TESORERIA ESSALUD RED ASISTENCIAL PIURA, 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	DAMIÁN GONZALES DIANA ELIZABETH		
12	LLAMO HUAMAN THALIA YANALI	ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU CONTRIBUCIÓN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE CMAC PIURA EN LA PROVINCIA DE SANTA CRUZ, 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	REQUE REYES JONATAN DAVID	LAS BILLETAS DIGITALES Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD ECONOMICA PARA LAS BODEGAS EN LA PROVINCIA DE CHICLAYO, 2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	AYALA MAYANGA WILSON ELIAS	APLICACIÓN E INFLUENCIA DE LA NIC 16: PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE FEIMY S.R.L, CHICLAYO 2022.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
	CARHUACHINCHAY GAONA ARTURO VICENTE		
15	VASQUEZ DEXTRE VALENTINA BRINGITH	ANÁLISIS FINANCIERO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA BUGATHI CONSTRUCTORES SAC, CHICLAYO, 2021-2022	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N°0313-2023-FACEM-USS**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TITULO DE LA INVESTIGACION	LINEA DE INVESTIGACION
16	CHAVEZ MESTANZA LOURDES BETZABETH	PROPONER UN SISTEMA DE COSTOS ABC PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA INVERSIONES R & R S.A.C BAGUA GRANDE - AMAZONAS 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
17	PUSE BENITES DARWIN MARTIN	CONTROL INTERNO Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA INTEGRAL RETAIL SAC, OLMOS 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
18	JULCA TORRES NAYELI DEL PILAR PEREZ DOMINGUEZ FABIOLA	SISTEMAS DE COSTOS ABC PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE EMPRESAS TEXTILES, CHICLAYO 2023	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

## Anexo 2. Instrumentos de validación



### 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

#### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Mg. Eveling Sussety Balcázar Paiva
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Contadora Pública
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Tributación
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	9 años
	<b>CARGO</b>	Docente a tiempo completo
<p><b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: “OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023”.</b></p>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Fanny Raquel Castillo Peña</li> <li>· Doris Medina Delgado</li> </ul>
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (X) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.</li> </ul> <p><b><u>ESPECÍFICOS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Identificar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.</li> <li>· Analizar cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.</li> <li>· Establecer si la propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en “A” si está de ACUERDO o en “D” si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
<b>No</b>	<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	

01	¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
02	¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
03	¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
04	¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
05	¿Con qué frecuencia se desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
06	¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
07	¿Cómo se encuentran actualmente los índices de rentabilidad de la empresa?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
08	¿Puede señalar en qué medida los indicadores de rentabilidad obtenidos, han permitido satisfacer las expectativas del propietario de la empresa?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
09	¿Qué medidas correctivas se tienen programadas con la finalidad de mejorar las utilidades del negocio?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
10	¿Qué tipo de herramientas financieras utilizan para poder evaluar la rentabilidad de la empresa?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
11	¿Cuál es la periodicidad con la que se viene evaluando la información financiera a fin de conocer la rentabilidad obtenida?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
12	¿Bajo qué criterios consideraría que la empresa al implementar la mejora en la gestión de su almacén, optimizará, por ende, sus índices de rentabilidad?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (12) D ( )::
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

## 2. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 2.1 Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		C.P.C. Lupe Del Carmen Cachay Sánchez
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Contadora Pública
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Auditoría y Finanzas
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	27 años
<b>CARGO</b>		Docente a tiempo parcial
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: “OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023”.</b>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Fanny Raquel Castillo Peña</li> <li>· Doris Medina Delgado</li> </ul>
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (X) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.</li> </ul> <p><b><u>ESPECÍFICOS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Identificar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.</li> <li>· Analizar cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.</li> <li>· Establecer si la propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en “A” si está de ACUERDO o en “D” si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
<b>No</b>	<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	

01	¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
02	¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
03	¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
04	¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
05	¿Con qué frecuencia se desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
06	¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
07	¿Cómo se encuentran actualmente los índices de rentabilidad de la empresa?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
08	¿Puede señalar en qué medida los indicadores de rentabilidad obtenidos, han permitido satisfacer las expectativas del propietario de la empresa?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
09	¿Qué medidas correctivas se tienen programadas con la finalidad de mejorar las utilidades del negocio?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
10	¿Qué tipo de herramientas financieras utilizan para poder evaluar la rentabilidad de la empresa?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
11	¿Cuál es la periodicidad con la que se viene evaluando la información financiera a fin de conocer la rentabilidad obtenida?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
12	¿Bajo qué criterios consideraría que la empresa al implementar la mejora en la gestión de su almacén, optimizará, por ende, sus índices de rentabilidad?	A (X) SUGERENCIAS: D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (12) D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Lupe del Carmen Cachay Sánchez, Magister, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (CUESTIONARIO) elaborada por: Fanny Raquel Castillo Peña y Doris Medina Delgado, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Optimizar la Gestión de almacén para mejorar la Rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L., Chiclayo 2023".

**C E R T I F I C O:** Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 22 de octubre del 2023



CPC Lupe del Carmen Cachay Sánchez  
DNI No 16680888  
lccachay@uss.edu.pe

### 3. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

#### 3.1 Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Mg. Saúl Hernández Terán
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Contador Público
	<b>ESPECIALIDAD</b>	
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	28 años
	<b>CARGO</b>	Docente a tiempo completo
<p><b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: “OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023”.</b></p>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Fanny Raquel Castillo Peña</li> <li>· Doris Medina Delgado</li> </ul>
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Entrevista (X) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>	<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.</li> </ul>	
	<p><b><u>ESPECÍFICOS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Identificar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.</li> <li>· Analizar cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023.</li> <li>· Establecer si la propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.</li> </ul>	
<p>A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en “A” si está de ACUERDO o en “D” si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.</p>		
<b>No</b>	<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	

01	¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
04	¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿Con qué frecuencia se desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿Cómo se encuentran actualmente los índices de rentabilidad de la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Puede señalar en qué medida los indicadores de rentabilidad obtenidos, han permitido satisfacer las expectativas del propietario de la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Qué medidas correctivas se tienen programadas con la finalidad de mejorar las utilidades del negocio?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Qué tipo de herramientas financieras utilizan para poder evaluar la rentabilidad de la empresa?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
11	¿Cuál es la periodicidad con la que se viene evaluando la información financiera a fin de conocer la rentabilidad obtenida?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
12	¿Bajo qué criterios consideraría que la empresa al implementar la mejora en la gestión de su almacén, optimizará, por ende, sus índices de rentabilidad?	A (X) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (12)	D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			
<b>7. OBSERVACIONES</b>			

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Saúl Hernández Terán, Magister, Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (CUESTIONARIO) elaborada por: Fanny Raquel Castillo Peña y Doris Medina Delgado, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Optimizar la Gestión de almacén para mejorar la Rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L., Chiclayo 2023".

**C E R T I F I C O:** Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 22 de octubre del 2023



Mg Saúl Hernández Terán  
DNI No 19225679  
hsaul@uss.edu.pe

## Anexo 3: Reporte de turnitin

### Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS**

AUTOR

**CASTILLO PEÑA & MEDINA DELGADO**

RECuento DE PALABRAS

**15557 Words**

RECuento DE CARACTERES

**85305 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**67 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**263.8KB**

FECHA DE ENTREGA

**Jun 23, 2024 7:16 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Jun 23, 2024 7:17 PM GMT-5**

#### ● 20% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 19% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 8% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

#### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

#### Anexo 4. Estados Financieros

**ALL PROTEIN E.I.R.L.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**  
**(Expresado en Soles)**

*Estado de Situación Financiera del año 2022*

ACTIVO	2022
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	98,561.24
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	0.00
Inventarios (neto)	37,835.00
TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE	136,396.24
ACTIVO NO CORRIENTE	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	238,900.00
Activos Intangibles (Neto)	2,146.00
TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE	241,046.00
TOTAL ACTIVO	377,442.24
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar Comerciales	18,822.00
Otras Cuentas por pagar	8,115.00
TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE	26,937.00
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	0.00
TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
TOTAL PASIVO	26,937.00
PATRIMONIO	
Capital	170,000.00
<b>Resultados del ejercicio</b>	<b>180,505.24</b>
Resultados acumulados	0.00
TOTAL PATRIMONIO	350,505.24
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	377,442.24

*Fuente: Restaurante All Protein*

**ALL PROTEIN E.I.R.L.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO**  
**DEL 01 ENERO AL 30 DICIEMBRE 2023**  
**(Expresado en Soles)**

*Estado de Situación Financiera del año 2023*

ACTIVO	2023
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	131,965.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	0.00
Inventarios (neto)	33,455.00
<b>TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>165,420.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	226,960.00
Activos Intangibles (Neto)	1,931.50
<b>TOTAL DEL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>228,891.50</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>394,311.50</b>
<b>PASIVO</b>	
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Cuentas por pagar Comerciales	16,206.14
Otras Cuentas por pagar	7,124.00
<b>TOTAL DEL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>23,330.14</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Obligaciones Financieras	0.00
<b>TOTAL DEL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>23,330.14</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
Capital	170,000.00
<b>Resultados del ejercicio</b>	<b>200,979.36</b>
Resultados acumulados	2.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>370,981.36</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>394,311.50</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

**ALL PROTEIN E.I.R.L.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**  
**(Expresado en Soles)**

*Estado de Resultados del año 2022*

	2022
Ventas	553,688.00
Costo de ventas	314,798.00
Utilidad Bruta	238,890.00
Gastos de Administración	62,336.00
Gastos de ventas	7,650.00
Utilidad Operativa	168,904.00
Gastos Financieros	0.00
Comisiones Bancarias	0.00
Otros Ingresos	22,675.00
Utilidad / Perdida	191,579.00
Impuesto a la Renta	11,073.76
<b>Utilidad después del Impuesto a la Renta</b>	<b>180,505.24</b>

*Fuente: Restaurante All Protein*

**ALL PROTEIN E.I.R.L.**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023**  
**(Expresado en Soles)**

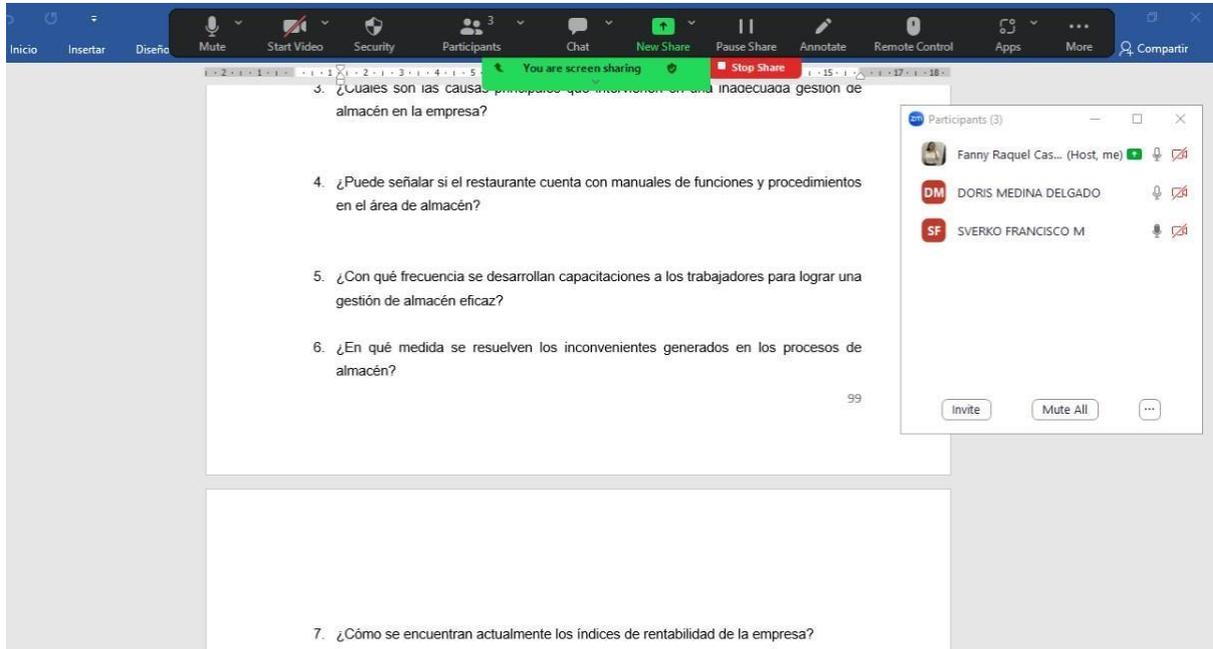
*Estado de Resultados del año 2023*

	2023
Ventas	599,432.00
Costo de ventas	339,843.00
Utilidad Bruta	259,589.00
Gastos de Administración	63,564.00
Gastos de ventas	7,790.00
Utilidad Operativa	188,235.00
Gastos Financieros	0.00
Comisiones Bancarias	0.00
Otros Ingresos	24,733.00
Utilidad / Perdida	212,968.00
Impuesto a la Renta	11,988.64
<b>Utilidad después del Impuesto a la Renta</b>	<b>200,979.36</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

## Anexo 5. Evidencias

### Evidencia 1: Entrevista con el Gerente de la empresa ALL PROTEIN CIX



The screenshot shows a Zoom meeting interface with a list of seven interview questions. A 'Participants' window is open on the right, showing three participants: Fanny Raquel Cas... (Host, me), DORIS MEDINA DELGADO, and SVERKO FRANCISCO M.

Zoom Meeting Controls: Mute, Start Video, Security, Participants (3), Chat, New Share, Pause Share, Annotate, Remote Control, Apps, More, Compartir.

Zoom Meeting Status: You are screen sharing, Stop Share.

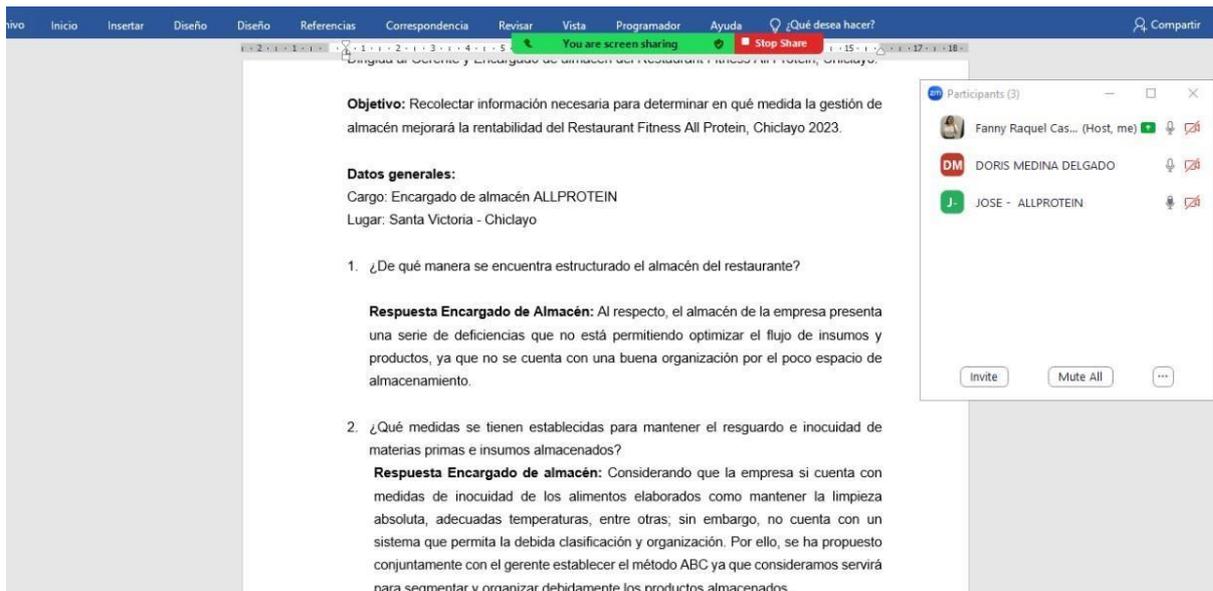
Participants (3): Fanny Raquel Cas... (Host, me), DORIS MEDINA DELGADO, SVERKO FRANCISCO M.

Buttons: Invite, Mute All, ...

99

- ¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?
- ¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?
- ¿Con qué frecuencia se desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?
- ¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?
- ¿Cómo se encuentran actualmente los índices de rentabilidad de la empresa?

### Evidencia 2: Entrevista con el Encargado de Almacén de la empresa ALL PROTEIN CIX



The screenshot shows a Zoom meeting interface with interview content. A 'Participants' window is open on the right, showing three participants: Fanny Raquel Cas... (Host, me), DORIS MEDINA DELGADO, and JOSE - ALLPROTEIN.

Zoom Meeting Controls: Inicio, Insertar, Diseño, Referencias, Correspondencia, Revisar, Vista, Programador, Ayuda, ¿Qué desea hacer?, Compartir.

Zoom Meeting Status: You are screen sharing, Stop Share.

Participants (3): Fanny Raquel Cas... (Host, me), DORIS MEDINA DELGADO, JOSE - ALLPROTEIN.

Buttons: Invite, Mute All, ...

**Objetivo:** Recolectar información necesaria para determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

**Datos generales:**  
Cargo: Encargado de almacén ALLPROTEIN  
Lugar: Santa Victoria - Chiclayo

- ¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?  
**Respuesta Encargado de Almacén:** Al respecto, el almacén de la empresa presenta una serie de deficiencias que no está permitiendo optimizar el flujo de insumos y productos, ya que no se cuenta con una buena organización por el poco espacio de almacenamiento.
- ¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?  
**Respuesta Encargado de almacén:** Considerando que la empresa si cuenta con medidas de inocuidad de los alimentos elaborados como mantener la limpieza absoluta, adecuadas temperaturas, entre otras; sin embargo, no cuenta con un sistema que permita la debida clasificación y organización. Por ello, se ha propuesto conjuntamente con el gerente establecer el método ABC ya que consideramos servirá para segmentar y organizar debidamente los productos almacenados.

**INSTRUMENTO - GUIA DE ENTREVISTA**

Dirigida al Gerente y Encargado de almacén del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo.

**Objetivo:** Recolectar información necesaria para determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

**Datos generales:**

**Cargo:**

**Fecha:**

N.º	INSTRUMENTO - GUIA DE ENTREVISTA	
01	¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?	
02	¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?	
03	¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?	
04	¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?	
05	¿Con qué frecuencia se desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?	
06	¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?	
07	¿Cómo se encuentran actualmente los índices	

	de rentabilidad de la empresa?	
08	¿Puede señalar en qué medida los indicadores de rentabilidad obtenidos, han permitido satisfacer las expectativas del propietario de la empresa?	
09	¿Qué medidas correctivas se tienen programadas con la finalidad de mejorar las utilidades del negocio?	
10	¿Qué tipo de herramientas financieras utilizan para poder evaluar la rentabilidad de la empresa?	
11	¿Cuál es la periodicidad con la que se viene evaluando la información financiera a fin de conocer la rentabilidad obtenida?	
12	¿Bajo qué criterios consideraría que la empresa al implementar la mejora en la gestión de su almacén, optimizará, por ende, sus índices de rentabilidad?	

## Anexo 7: Aplicación de la entrevista



### GUIA DE ENTREVISTA

Dirigida al Gerente del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo.

**Objetivo:** Recolectar información necesaria para determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

**Datos generales:**

**Cargo:** Gerente

**Fecha:** 10-11-2023

1. **¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?**

**Gerente:** Debo indicar que el área de almacén se encuentra estructurado generalmente por secciones desde la materia prima, insumos y suministros en general, sin contar con la debida clasificación y codificación que permita identificar oportunamente los productos.

2. **¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?**

**Gerente:** Las medidas que han planificado actualmente en relación al cuidado y seguridad de las materias primas e insumos que se encuentran almacenados son implementar manuales de funciones y distribuirlos al personal para su debido conocimiento y puedan desempeñar correctamente las funciones logísticas. Además, se tiene previsto implementar el sistema de clasificación ABC para optimizar los costos de mantener los productos en stock.

3. **¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?**

**Gerente:** Se debe al descuido del área de almacén y sin codificar los productos, por otro lado, la falta de orden y organización, los cuales generan costos excesivos de almacenamiento y retrasos en la realización de compras.

**9. ¿Qué medidas correctivas se tienen programadas con la finalidad de mejorar las utilidades del negocio?**

**Gerente:** En primera instancia, consideramos pertinente implementar manuales de funciones y procesos para mejorar las operaciones del negocio y todo el personal se familiarice con tales documentos. En segundo, sería recurrir a un especialista para incorporar el sistema ABC en el área de almacén ya que es donde se concentra nuestro principal recurso y mejorar las deficiencias encontradas sobre la planificación y organización de productos y evitar costos excesivos que afectan la rentabilidad del negocio.

**10. ¿Qué tipo de herramientas financieras utilizan para poder evaluar la rentabilidad de la empresa?**

**Gerente:** Por indicaciones del Contador externo, se suele utilizar los ratios financieros, principalmente el ROE, ROA, margen neto y margen operativo a fin de conocer la evolución de la empresa en cuanto a su situación financiera.

**11. ¿Cuál es la periodicidad con la que se viene evaluando la información financiera a fin de conocer la rentabilidad obtenida?**

**Gerente:** Se indica que, según los informes de contabilidad, no son periódicos los análisis de la información financiera, lo cual no permite conocer oportunamente en qué situación financiera se encuentra el restaurante.

**12. ¿Bajo qué criterios consideraría que la empresa al implementar la mejora en la gestión de su almacén, optimizará, por ende, sus índices de rentabilidad?**

**Gerente:** Se considera que, el desarrollo de una gestión de almacén eficaz servirá como herramienta fundamental para gestionar y dar un mejor uso a los recursos del restaurante (materias primas, insumos, suministros en general), lo cual conllevará sin duda alguna a obtener mejores índices de rentabilidad.

## GUIA DE ENTREVISTA

Dirigida al Encargado de almacén del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo.

**Objetivo:** Recolectar información necesaria para determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.

**Datos generales:**

**Cargo:** Encargado de almacén

**Fecha:** 10-11-2023

**1. ¿De qué manera se encuentra estructurado el almacén del restaurante?**

**Encargado de almacén:** Al respecto, el almacén de la empresa presenta una serie de deficiencias que no está permitiendo optimizar el flujo de insumos y productos, ya que no se cuenta con una buena organización por el poco espacio de almacenamiento.

**2. ¿Qué medidas se tienen establecidas para mantener el resguardo e inocuidad de materias primas e insumos almacenados?**

**Encargado de almacén:** Considerando que la empresa si cuenta con medidas de inocuidad de los alimentos elaborados como mantener la limpieza absoluta, adecuadas temperaturas, entre otras; sin embargo, no cuenta con un sistema que permita la debida clasificación y organización. Por ello, se ha propuesto conjuntamente con el gerente establecer el método ABC ya que consideramos servirá para segmentar y organizar debidamente los productos almacenados.

**3. ¿Cuáles son las causas principales que intervienen en una inadecuada gestión de almacén en la empresa?**

**Encargado de almacén:** Son varias las causas que vienen generando una deficiente gestión de almacén, pero principalmente se debe a la inadecuada planificación y ordenamiento del área de almacén, es decir que no están siendo muy bien distribuidos los productos tanto de materias primas, insumos y suministros por el poco espacio que impide el cumplimiento oportuno de las entregas al área de preparación de alimentos, por otra parte, genera compras repetitivas por la falta de identificación de productos almacenados.

4. **¿Puede señalar si el restaurante cuenta con manuales de funciones y procedimientos en el área de almacén?**

**Encargado de almacén:** A la fecha, el restaurante no dispone del manual de funciones, por lo que, en coordinación con el gerente general, si se ha planificado su implementación en el corto plazo.

5. **¿Con qué frecuencia se desarrollan capacitaciones a los trabajadores para lograr una gestión de almacén eficaz?**

**Encargado de almacén:** Se llevan a cabo reuniones trimestralmente sobre el funcionamiento del restaurante desde la calidad de los productos, atención al cliente, limpieza y desinfección, etc., sin poner especial atención a la gestión del almacén.

6. **¿En qué medida se resuelven los inconvenientes generados en los procesos de almacén?**

**Encargado de almacén:** Los inconvenientes en los procesos de almacén se solucionan a medida que estos vayan surgiendo pero que no permite facilitar la detección de deficiencias.

## Anexo 8: Autorización de autores

	<b>AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)</b>	Código:	F1.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Pimentel, 08 de junio del 2024

Señores

Vicerrectorado de investigación

Universidad Señor de Sipán S.A.C

Presente. -

El suscrito:

CASTILLO PEÑA FANNY RAQUEL con DNI 72631755 Y MEDINA DELGADO DORIS con DNI 45429733

En nuestra calidad de autores exclusivos del trabajo de tesis titulada: **OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023** presentado y aprobado en el año 2023 como requisito para optar el título de CONTADORA PÚBLICA de la facultad de Ciencias Empresariales, programa de estudios de Contabilidad, por medio del presente escrito autorizamos al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre nuestro trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de tesis, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de investigación a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional - <https://repositorio.uss.edu.pe>. así como de las redes de información del país y del exterior.
- Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación/informe o tesis y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APellidos y Nombres	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
CASTILLO PEÑA FANNY RAQUEL	72631755	
MEDINA DELGADO DORIS	45429733	

## Anexo 9. Carta de autorización o Consentimiento informado



ALL PROTEIN CIX E.I.R.L.

### AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, 02 de junio del 2023

**Quien suscribe:**

Francisco Mendo Sverko

Representante Legal - Empresa All Protein E.I.R.L.

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación, denominado **“Optimizar la Gestión de almacén para mejorar la Rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L., Chiclayo 2023”**.

Por el presente, el que suscribe, Sr. Francisco Mendo Sverko, representante legal de la empresa All Protein E.I.R.L., AUTORIZO a las estudiante (s) **Castillo Peña Fanny Raquel** identificada con **DNI N° 72631755**, y **Medina Delgado Doris** identificada con **DNI N°45429733**, estudiantes del Programa de Estudios de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, y autoras de la investigación denominada **“Optimizar la Gestión de almacén para mejorar la Rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein E.I.R.L., Chiclayo 2023”**, al uso de la información recopilada en la empresa, que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis, enunciado líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente,

ALL PROTEIN CIX E.I.R.L.  
Francisco Alain Mendo Sverko  
GERENTE

Francisco Mendo Sverko  
GERENTE GENERAL

**ANEXO 10: Diagrama de GANT sobre el cronograma del desarrollo de la investigación.**

N°	DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES	SEMANAS																						
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	Identificar la definición del problema de la investigación.	■	■																					
2	Selección analítica de los antecedentes del proyecto de investigación.		■	■	■																			
3	Investigación de las bases teóricas relacionadas al proyecto.					■	■	■																
4	Realización de la justificación e importancia del proyecto de investigación.							■	■	■														
5	Planeamiento de objetivos relacionados con el proyecto de investigación.									■	■	■												
6	Elección de la metodología de la investigación												■											
7	Operacionalización de las variables independiente y dependientes													■										
8	Determinación de la población, muestra y determinación de la técnica de investigación														■	■								
9	Elaboración del instrumento (cuestionario)																■							
10	Revisión y validación del instrumento de investigación																	■	■					
11	Aplicación del instrumento de investigación																		■	■				
12	Análisis e interpretación de los Estados Financieros																				■	■		
13	Elaboración del informe final de la investigación																						■	■

## Anexo 11: Cuadro de Matriz de Consistencia

### Enfoque metodológico

Título	OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE ALMACÉN PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT FITNESS ALL PROTEIN E.I.R.L., CHICLAYO 2023.				
Problema	Hipótesis	Objetivo General	Objetivo Específico	Tipo de Investigación	Diseño de Investigación
¿En qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023?	La optimización de la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.	*Determinar en qué medida la gestión de almacén mejorará la rentabilidad del Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.	*Identificar las causas que vienen generando la inadecuada gestión de almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023. *Analizar cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023. *Establecer si la propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023.	Aplicada	No experimental, Transversal
<b>Problemas específicos:</b>	<b>Hipótesis específicas:</b>				
¿Cuáles son las causas que generan la inadecuada Gestión de Almacén en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023?	Las causas que generan la inadecuada Gestión de Almacén en el Restaurant Fitness All Protein, es la escasa preparación de su personal.				
¿Cómo se encuentran en la actualidad los niveles de rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein Chiclayo 2023?	La rentabilidad obtenida hasta la fecha en el Restaurant Fitness All Protein no ha sido la esperada de acuerdo a los planes previstos.				
¿Cuál es la propuesta para optimizar la gestión de almacén y mejorar la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein, Chiclayo 2023?	La propuesta para optimizar la gestión de almacén mejorará la rentabilidad en el Restaurant Fitness All Protein.				