



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

**TESIS**

**ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS  
PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA  
DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018.**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**Autora:**

**Bach. Torres Contreras Ana Nelba**

**<https://orcid.org/0000-0002-8045-148X>**

**Asesor:**

**Mg. Gonzales Caicedo Luz Angélica**

**<https://orcid.org/0000-0003-3554-8853>**

**Línea de Investigación:**

**Gestión empresarial y emprendimiento**

**Pimentel – Perú**

**2021**

**Aprobación del jurado**

**Estrategias de Control de Inventarios para Optimizar la Rentabilidad en la Discoteca  
Tendido Tres – Cutervo 2018.**

.....  
Dra. Rosas Prado Carmen Elvira  
**Presidente del Jurado**

.....  
Mg. Zevallos Aquino Rocio Liliana  
**Secretario del Jurado**

.....  
Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco  
**Vocal/Asesor del Jurado**

## **Dedicatoria**

Mi tesis la dedico a mí amada madre y padre por apoyarme en todo momento dándome sus palabras de aliento y no dejarme caer, por regañarme cuando quería darme por vencida, a mis hermanos por darme esa seguridad para lograr mis objetivos y a mi enamorado por ayudarme en todo momento y siempre estar para mí.

## **Agradecimiento**

Agradezco a mis padres Dominga y Eulalio por ser mi mayor motivo para salir adelante a pesar de las adversidades que se me han presentado, logrando sobresalir satisfactoriamente de cada una de ellas y poder ser el orgullo de ellos y de mis hermanos Osber y Denis agradezco a mi enamorado Willam por estar siempre pendiente de que cumpla todas mis metas.

A los docentes por inculcarme y guiarme en todo momento para lograr culminar satisfactoriamente la tesis, por su arduo desempeño en lograr sacar a nuevos profesionales competentes.

A la empresa Discoteca Tendido Tres y al Gerente por brindare la información necesaria para lograr terminar la investigación.

Gracias a cada uno de ellos que sin su ayuda y colaboración esto no hubiera sido posible.

## Resumen

La presente investigación se basa en uno de los problemas más comunes por los que suele pasar una empresa, existe la necesidad de la incorporación de estrategias para el progreso de la organización, para buscar la superación como empresa y generar una rentabilidad efectiva para la organización y que esta sea sostenible en el tiempo.

Por tal motivo la tesis tiene como objetivo general determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. Los métodos que se emplearon fueron deductivo e inductivo, con una investigación de manera descriptiva; un diseño de manera no experimental cuantitativo, motivo que las variables de estudio Control de Inventarios y Rentabilidad no serán manipuladas.

Para obtener los datos con los cuales se trabajó en esta tesis, fue necesario elaborar una encuesta teniendo como base un cuestionario en formato de escala Likert, de los cuales se obtuvo como resultado donde un 87.5% de los colaboradores indicaron que el nivel de control de inventarios es regular, un 12.5% mencionan que es bueno; por otra parte la rentabilidad 62.5% de los colaboradores consideran que la aplicación de estrategias sería buena para la discoteca, y un 31.3% indica que es ayudaría de manera regular.

Finalmente se concluye con las propuestas de poner en marcha un sistema de control de inventarios, nuevas políticas para la discoteca, implementación de flujo gramas y capacitación para los clientes internos que participan directamente del proceso de salida y entrada de productos.

**Palabras claves:** Control, inventario, rentabilidad, estrategia y optimizar.

## **Abstract**

This research is based on one of the most common problems that a company usually goes through, there is a need to incorporate strategies for the progress of the organization, to seek improvement as a company and generate effective profitability for the organization and that it is sustainable over time.

For this reason, the general objective of the thesis is to determine which inventory control strategies optimize profitability at the Disco Tendido Tres Cutervo 2018. The methods used were deductive and inductive, with a descriptive investigation; a quantitative non-experimental design, reason why the study variables Inventory Control and Profitability will not be manipulated.

To obtain the data with which this thesis was worked on, it was necessary to prepare a survey based on a questionnaire in Likert scale format, from which it was obtained as a result where 87.5% of the collaborators indicated that the level of control of inventories is regular, 12.5% mention that it is good; on the other hand, profitability 62.5% of employees consider that the application of strategies would be good for the nightclub, and 31.3% indicate that it would help on a regular basis.

Finally, it concludes with the proposals to implement an inventory control system, new policies for the nightclub, implementation of flow programs and training for internal customers who participate directly in the process of exit and entry of products.

**Keywords:** Control, inventory, profitability, strategy and optimize.

## Índice

Aprobación del jurado .....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento .....	iv
Resumen .....	v
Abstract.....	vi
Índice .....	vii
Indie de Tablas.....	ix
Índice de Figuras .....	xi
<b>I. INTRODUCCION.....</b>	<b>13</b>
<b>1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2 TRABAJOS PREVIOS .....</b>	<b>15</b>
<b>1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA.....</b>	<b>19</b>
<b>CONTROL DE INVENTARIOS.....</b>	<b>19</b>
<b>RENTABILIDAD.....</b>	<b>24</b>
<b>1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....</b>	<b>35</b>
<b>1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO.....</b>	<b>35</b>
<b>1.6 HIPÓTESIS .....</b>	<b>36</b>
<b>1.7 OBJETIVOS.....</b>	<b>36</b>
<b>Objetivo General:.....</b>	<b>36</b>
<b>Objetivos Especificos: .....</b>	<b>37</b>
<b>II. MATERIALES Y MÉTODOS.....</b>	<b>38</b>
<b>2.1 Tipo y diseño de investigación .....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.1 Tipo de investigación .....</b>	<b>38</b>
<b>2.1.2 Diseño de investigación .....</b>	<b>38</b>
<b>2.2 Población Y Muestra .....</b>	<b>38</b>
<b>2.2.1 Población .....</b>	<b>38</b>
<b>2.2.2 Muestra.....</b>	<b>39</b>
<b>2.3 Operacionalización de Variables.....</b>	<b>40</b>
<b>2.3.1 Variables.....</b>	<b>40</b>
<b>2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....</b>	<b>43</b>

2.4.1	Método .....	43
2.5	Procedimientos de análisis de datos. ....	44
2.5.1	Instrumento de recolección de datos.....	44
2.6	Criterios Éticos.....	45
<b>III.</b>	<b>RESULTADOS</b> .....	<b>47</b>
3.1	Tablas y figuras.....	47
3.1.1	Análisis del nivel de control de inventarios por dimensiones de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.....	49
3.1.2	Análisis de nivel de Rentabilidad por dimensiones de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.....	54
3.2	Análisis del nivel de los indicadores de la variable de control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018 .....	58
3.3	Análisis del nivel de rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. .	65
3.5.	Discusión de resultados.....	82
3.6	Aporte Científico.....	84
3.6.1	Objetivos.....	84
<b>IV.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>119</b>
4.1.	Conclusiones .....	119
4.2.	Recomendaciones.....	120
<b>REFERENCIAS</b> .....		<b>121</b>
<b>ANEXOS</b> .....		<b>125</b>
	Matriz De Consistencia – Operacionalización De Variables.....	145

## Indie De Tablas

<b>Tabla 1</b> Población de la Discoteca Tendido Tres .....	39
<b>Tabla 2</b> Muestra de la Discoteca Tendido Tres .....	39
<b>Tabla 3</b> Operacionalización Variable Independiente.....	41
<b>Tabla 4</b> Operacionalización variable dependiente.....	42
<b>Tabla 5</b> Sexo .....	47
<b>Tabla 6</b> Edad.....	48
<b>Tabla 7</b> Nivel de control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	49
<b>Tabla 8</b> Nivel de control de inventarios, según control de ingresos y salidad de productos, en la empresa Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.....	50
<b>Tabla 9</b> Nivel de control de inventarios, según control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada, en la empresa Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. .	51
<b>Tabla 10</b> Nivel de control de inventarios, según rotación de inventario, en la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	52
<b>Tabla 11</b> Nivel de control de inventarios en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018. ....	53
<b>Tabla 12</b> Nivel de rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres 2018.....	54
<b>Tabla 13</b> Nivel de rentabilidad, según los tipos de rentabilidad, de la discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	55
<b>Tabla 14</b> Nivel de rentabilidad, según estrategias de rentabilidad, de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	56
<b>Tabla 15</b> Nivel de Rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018 .....	57
<b>Tabla 16</b> Los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca .....	58
<b>Tabla 17</b> La falta de algunos insumos o sobra de los mismos esta relacionado por la ausencia de un control de inventarios.....	59
<b>Tabla 18</b> La implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante.	60
<b>Tabla 19</b> Las cantidades de bebidas son las adecuadas en el local.....	61
<b>Tabla 20</b> La disminución en los licores suelen ser frecuente en la discoteca .....	62
<b>Tabla 21</b> Existe un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de la discoteca .....	63
<b>Tabla 22</b> Realiza alguna estrategia para la adecuada rotación de inventarios .....	64
<b>Tabla 23</b> Un stock actualizado genera mayor rentabilidad en la Discoteca .....	65

<b>Tabla 24</b> Tener un control de inventarios mejorara la rentabilidad en la discoteca .....	66
<b>Tabla 25</b> El uso adecuado de inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca .....	67
<b>Tabla 26</b> La optimización de recursos volvera más rentable a la discoteca .....	68
<b>Tabla 27</b> Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en un periodo .....	69
<b>Tabla 28</b> Estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios.	70
<b>Tabla 29</b> El éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos ....	71
<b>Tabla 30</b> Es necesario aplicar estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos por la discoteca .....	72
<b>Tabla 31</b> Análisis de los estados financieros de la Discoteca Tendido Tres – Balance General .....	74
<b>Tabla 32</b> Análisis de los estados financieros de la Discoteca Tendido Tres – Estado de Resultados.....	75
<b>Tabla 33</b> Análisis de la Rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo de los años 2018 y 2019 .....	77
<b>Tabla 34</b> Propuesta de políticas para la discoteca .....	89
<b>Tabla 35</b> Implementación de organigrama .....	94
<b>Tabla 36</b> Control de inventarios .....	97
<b>Tabla 37</b> Control de inventarios .....	99
<b>Tabla 38</b> Propuesta de capacitación de los colaboradores.....	110
<b>Tabla 39</b> Fecha, hora y lugar de la capacitación.....	113
<b>Tabla 40</b> Financiamiento de la capacitación.....	114
<b>Tabla 41</b> Cronograma de la propuesta.....	115
<b>Tabla 42</b> Financiamiento .....	116

## Índice de Figuras

<b>Figura 1</b> Sexo.....	47
<b>Figura 2</b> Edad .....	48
<b>Figura 3</b> Nivel de control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	49
<b>Figura 4</b> Nivel de control de inventarios, según control de ingresos y salidad de productos, en la empresa Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.....	50
<b>Figura 5</b> Nivel de control de inventarios, según control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada, en la empresa Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. .	51
<b>Figura 6</b> Nivel de control de inventarios, según rotación de inventario, en la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	52
<b>Figura 7</b> Nivel de rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres 2018. ....	54
<b>Figura 8</b> Nivel de rentabilidad, según los tipos de rentabilidad, de la discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	55
<b>Figura 9</b> Nivel de rentabilidad, según estrategias de rentabilidad, de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018. ....	56
<b>Figura 10</b> Los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca.....	58
<b>Figura 11</b> La falta de algunos insumos o sobra de los mismos esta relacionado por la ausencia de un control de inventarios.....	59
<b>Figura 12</b> La implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante .....	60
<b>Figura 13</b> Las cantidades de bebidas son las adecuadas en el local .....	61
<b>Figura 14</b> La disminución en los licores suelen ser frecuente en la discoteca .....	62
<b>Figura 15</b> Existe un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de la discoteca....	63
<b>Figura 16</b> Realiza alguna estrategia para la adecuada rotación de inventarios .....	64
<b>Figura 17</b> Un stock actualizado genera mayor rentabilidad en la Discoteca.....	65
<b>Figura 18</b> Tener un control de inventarios mejorara la rentabilidad en la discoteca.....	66
<b>Figura 19</b> El uso adecuado de inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca.....	67
<b>Figura 20</b> La optimización de recursos volvera más rentable a la discoteca.....	68
<b>Figura 21</b> Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en un periodo .....	69

<b>Figura 22</b> Estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios	70
<b>Figura 23</b> El éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos ...	71
<b>Figura 24</b> Es necesario aplicar estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos por la discoteca .....	72
<b>Figura 25</b> Logo de la Discoteca Tendido Tres .....	86
<b>Figura 26</b> Propuesta de Organigrama .....	96
<b>Figura 27</b> Inicio de sesión – Matixa (Sistema de Punto de Venta e Inventarios).....	99
<b>Figura 28</b> Creación de usuarios - Matixa .....	100
<b>Figura 29</b> Compra de productos a los proveedores – Programa Matixa .....	101
<b>Figura 30</b> Venta de productos a los clientes – Programa Matixa .....	102
<b>Figura 31</b> Reporte de ventas por fecha – Programa Matixa .....	103
<b>Figura 32</b> Reporte de compras por fecha – Programa Matixa.....	104
<b>Figura 33</b> Formato para los registros de compras a proveedores. ....	105
<b>Figura 34</b> Formato para los registros de ventas.....	105
<b>Figura 35</b> Formato para las cuentas por cobrar .....	106
<b>Figura 36</b> Formato para las cuentas por pagar.....	106
<b>Figura 37</b> Formato para ventas diarias .....	107
<b>Figura 38</b> Flujo grama de ingreso de productos .....	108
<b>Figura 39</b> Flujo grama de salida de productos.....	109
<b>Figura 40</b> Encuesta al Gerente de la discoteca Tendido Tres.....	148
<b>Figura 41</b> Colaborador de la Discoteca Tendido Tres.....	148
<b>Figura 42</b> Colaborador de la Discoteca Tendido Tres.....	149
<b>Figura 43</b> Colaborador de la Discoteca Tendido Tres.....	149

## **I. INTRODUCCION**

### **1.1 REALIDAD PROBLEMÁTICA**

#### **A NIVEL INTERNACIONAL**

(Magri, 2018) Menciona que el manejo del inventario es el eslabón más relevante de la cadena logística, según su campo industrial, definan la preferible forma de operar, con el libre comercio de mercados, existen compañías con un elevado avance tecnológico y buenas prácticas en administración de inventarios. Si las pequeñas y medianas empresa no logran adecuarse al avance tecnológico, no lograrán mantenerse en el mercado que constantemente es competitivo y cambiante. Hoy, un colaborador que sale a buscar nuevos consumidores y desconoce el inventario actual de su organización, está en desventaja frente a otro que llevan consigo un sistema online que les facilita realizar el pedido y reserva el inventario para ese cliente, además crea una base de datos con nuevos y potenciales clientes.

(Torres Martinez, 2017) Menciona que las (PYMES) emplean procesos administrativos para el control de las materias primas realizados en base al día a día y las necesidades del mercado. Puede suceder que dichos procesos les generen pérdidas, motivo que no conocen en su totalidad al mercado. Los problemas más comunes suelen estar ligados por la no prevención de materia principal para la elaboración de sus productos, en un mercado tan cambiante esto puede ser crucial para el aumento o disminución de su rentabilidad. Las medianas y pequeñas empresas no cuentan con un buen plan de negocios o no preveen futuros sucesos que pongan en riesgo su producción. Puede suceder que tales acontecimientos muestren las deficiencias que tienen las organizaciones y por tal motivo provoquen pérdidas o lleguen declararse en banca rota.

(Márquez González, 2015) Menciona que muchas compañías no logran subsistir, como las (PYMES), en el mercado existen diferentes oportunidades de negocio para cada

profesional, pero no da garantías de que el negocio se mantenga y prospere, según el Consejo Coordinador Empresarial (C., 2013) el 75% de las pequeñas compañías batalla por sobrevivir los primeros cinco años de creación. Un elemento clave que no se debe subestimar es saber llevar un adecuado control de inventario, debe ser la representación tangible de los activos con los que se cuentan, muchas compañías al ser familiares, se pasan por alto estas utilidades, que con el tiempo crea indecisión y la veracidad de la información que se requiere para lograr validar si el plan de negocio es viable o el mismo conllevaría al fracaso.

### **A NIVEL NACIONAL**

(Díaz, 2016) Menciona que nuestro país es emprendedor. Sin embargo tienen dificultades para alcanzar el éxito. Es necesario tener un equipo que conozca el mercado para poder permanecer en él, saber relacionarse y conseguir nuevos proveedores que nos ayudaran a ser más productivos. Considerando las nuevas revoluciones desde el producto, considerando nuevas mejoras para llegar al consumidor. Y posicionarse en el mercado haciendo la diferencia ante la competencia.

(Lopez, 2016) En una empresa la participación de los inventarios es importante, gracias a ellos la empresa sería más solvente, una compañía no puede estar en el mercado sin un adecuado inventario, por tal motivo el inventario en un negocio suele ser de vital importancia, debemos comprender que vamos a ofrecer para después realizar un adecuado estudio del mercado, la rentabilidad, la oferta y demanda, formalmente o informal, otorga paso al desempeño del negocio, el requerimiento de insumos para la producción, empleados, espacio físico, almacenes, equipos, etc. Con el objetivo intacto de crecer.

### **A NIVEL LOCAL**

Actualmente existen problemas frecuentes y recurrentes que las empresas tienen que combatir, en relación al control de inventarios, fundamentalmente en base al hecho de que no se tiene conocimiento de cuán sustancial es para los inversionistas de una empresa, contar con información oportuna y útil que permitirá reducir los costos incurridos en producción y / o

servicios, aumentar la liquidez financiera, mantener un nivel de inventario deseable y poder comenzar a utilizar tecnología. Ofreciéndonos mercados saturados, con alta rivalidad y usuarios con distintas formas de consumo y diferente forma de sentir lo que las empresas ofrecen. Muchas empresas están cambiando la manera de desarrollar las estrategias de control de inventarios para emplear frente a sus competidores, con la única finalidad de mantener un orden de sus productos, y que su discoteca sea rentable. La Discoteca Tendido Tres de Cutervo tiene un aproximado 5 años de creación y se encuentra en el Jr. Santa Rosa 970, la empresa actualmente se encuentra en una etapa considerablemente buena, ha sabido mantenerse en el mercado, en el presente los clientes necesitan obtener siempre el mayor beneficio y ahora con las nuevas estrategias hechas por la competencia directa, la empresa ha comenzado a perder clientes generando pérdidas para el negocio, disminuyendo considerablemente su rentabilidad, además de que carece de un correcto sistema para llevar el control de sus inventarios desconociendo de los productos sobrantes o de los productos que no logran abastecer la necesidad de sus clientes, no llegando a la rotación adecuada de los mismos, no existen políticas que faciliten comprometer al colaboradores con el control adecuado de los inventarios, la empresa además no cuenta con un adecuado proceso tanto para el ingreso o salida de productos entorpeciendo de alguna manera dicho proceso, no existe un especialista dedicado al control exclusivo de los inventarios, perjudicando al momento de recolectar información para la toma de decisiones que ayude positivamente al crecimiento de su rentabilidad, tampoco existe capacitaciones que orienten a los colaboradores que participan directamente del proceso de entrada y salida de productos, puntos que en la actualidad tienen que ser tomados en cuenta para el desarrollo de la empresa y que la misma se mantenga en constante crecimiento económico.

## **1.2 TRABAJOS PREVIOS**

### **INTERNACIONAL**

(Aizaga Soria & Iza Guzman, 2018) Realizo la investigación de “Propuesta control de inventario para aumentar la rentabilidad de la empresa Lepulunchexpress S.A”, su objetivo fue establecer una propuesta de control de inventarios para incrementar la rentabilidad en la empresa

Lepulunchexpress S.A, en la cual se determina una muestra compuesta por veinte de sus colaboradores. Llegaron a la conclusión de que el sector de la información tiene deficiencias en la cadena de suministro, debido a una comunicación inadecuada, que podría mejorarse compartiendo datos de información de forma bidireccional.

(Bohórquez Vargas, 2018) En su tesis “Herramienta Para La Gestión De Los Inventarios En La Central De Esterilización De La Sociedad De Cirugía De Bogotá - Hospital De San José”, propone como objetivo Aplicar el modelo de inventarios ABC para la gestión y control de inventarios en el Hospital de San José, arrojan como resultado, los productos más representativos, con mayor peso dado su costo y uso, son 13 y 3 respectivamente, en el caso de la categorización por costo, se encontró que los productos más representativos que representan el 80% del costo total son 13 artículos, sin embargo, los primeros 6 ítems que representan el 50% del costo de inventario, en el caso de la categorización por uso, el 90% del insumo requerido se concentra en 3 productos, sin embargo los productos que deben ser más controlados para evitar Las carencias son las 2 primeras: integradores químicos y tiras compresas, concluye que el centro de esterilización del Hospital de San José cuenta con un procedimiento de esterilización que actualmente logra cubrir las necesidades.

(Aragon Lozano, 2017) Investigo “Diseño de un Modelo de Gestión de Inventarios para una Empresa Comercializadora”, propone como objetivo Desarrollar y documentar una metodología para establecer una política inicial de inventarios, basada en la determinación de un punto de equilibrio entre la oferta y la demanda, dadas las condiciones de una Pyme, dada su investigación llega a la conclusiones que un proceso clave para llevar a cabo cualquier toma de decisión para el desarrollo adecuado de cualquier empresa que esta iniciando, es la recaudación de la información necesaria para lograr los objetivos trazados en su plan de trabajo, con el objetivo principal de tener conocimiento completo del panorama y su competencia en el futuro emprendedor.

(Arana Lemus, 2015) Investigó “Gestión de inventarios en una empresa de repuestos automotrices”, su objetivo se trataba de desarrollar y evaluar una política de gestión de

inventarios eficiente que minimice los costos asociados al manejo de mercancías en conexión con buenos horizontes de servicio. La población está conformada por los resultados estadísticos de la sección de autopartes de la organización. Concluyendo que la empresa se encuentra en una etapa de bajo desarrollo económico, comercializa una amplia cantidad de productos que dificulta su manejo de inventarios y entorpece algunas acciones, además el nivel de compras de la empresa no se ajusta a su demanda por temporadas, el modelo de gestión sustenta en el uso de computadora sistemas pero no existe la capacitación del personal en dicho sistema, y que la empresa presente errores en la clasificación y división de productos.

## **NACIONAL**

(Espinoza Murillo & Lozano Soria, 2018) En su investigación “Análisis y propuesta de un sistema de control de inventarios para la empresa inversiones Ferreyani E.I.R.L. Nuevo Chimbote-2018”, buscaron como objetivo principal la evaluación del control de inventario y posteriormente lograr una propuesta de un sistema de control de inventarios para la organización, la población para este estudio fue conformada por los colaboradores que han pertenecido a la institución desde el año 2017 hasta el periodo actual y como principal herramienta de trabajo fue la entrevista, llegaron a concluir que no existe un adecuado control de sus inventarios, el carecimientos de codificación y selección de los productos, la falta de formatos adecuados para el control de todos los inventarios, y no se aplica un método de valoración de existencias.

(Gómez Rivera , 2017) Investigó “Control interno de los inventarios y su efecto en la rentabilidad de la empresa Central de Belleza SAC, Distrito de Miraflores”, el objetivo principal de esta investigación fue buscar la incidencia del control interno de los inventarios en la rentabilidad de la empresa. Para esta investigación fue necesario la colaboración de los 9 colaboradores con los que cuenta la empresa. Llegando a concluir que una adecuada aplicación de un sistema de control de manera interna para la empresa mejorará de manera sumatoria para los registros, rentabilidad y provisiones; está mejora se vera reflejada en los controles

inventarios de la empresa la cual permitirá comparar las diferencias entre los saldos contables y físicos del inventario.

(Irigoin Cubas, 2016) Investigó “Control interno de almacén y su efecto en la rentabilidad de la Empresa Ferretera Maconsa S.A.C de la Ciudad de Trujillo-Año 2015”, el objetivo de esta investigación fue para demostrar cómo afecta el Control Interno de Almacén en la rentabilidad de la organización, la técnica e instrumento para la recolección de los datos fue la entrevista realizada a los colaboradores de la empresa, llegando a concluir que con la aplicación del control interno, existe un pequeño crecimiento en su rentabilidad sobre los activos de la empresa en un dos por ciento, otro ascendente porcentaje en la rentabilidad sobre ventas del uno por ciento y un aumento en su rentabilidad patrimonial que llega aproximadamente al dos por ciento.

## **LOCAL**

(Córdova Calle & Saldaña Vásquez, 2019) En su tesis “Control de inventario y su efecto en la rentabilidad de la Empresa Comercial Ferretería Gorky E.I.R.L., JAEN – 2017”, el objetivo principal de dicha investigación fue instaurar un correcto control de inventario para ampliar la rentabilidad de la Empresa, para la investigación se trabajó con 4 trabajadores de la empresa. Llegando a concluir que la organización no implementa opciones para un adecuado sistema de control de inventarios que ayude a orientar sus inventarios, esto a desencadenado que la empresa ignore la magnitud de inventario por producto o línea de productos por un período determinado, información que es vital para mejorar el funcionamiento de la empresa.

(Morales Carrasco, 2016) En su tesis “Propuesta de un sistema de control de inventarios para aumentar la rentabilidad de la Ferretería Distribuciones Baique E.I.R.L., San Ignacio – 2017”, tiene como objetivo principal proponer un sistema que ayude al control de inventarios y de igual manera la rentabilidad de la empresa, para obtener los resultados de estudio se aplicó encuestas a los colaboradores de la empresa. Llegando a concluir que la empresa no cuenta

con una administración eficiente, el mismo que tiene problemas de mal movimiento de los productos al igual que el cuidado de su mercadería, por ello dificulta la información exacta que pueda ser de ayuda para la empresa y pueda mantenerse en el mercado.

(Sánchez Cerna , 2017) En su investigación “Cantidad de control de Inventarios y su repercusión en la rentabilidad de la Empresa Autenti-k Cajamarca – 2017”, uno de los objetivos principales de esta investigación es la de establecer un nivel adecuado de control de inventarios y su repercusión en su rentabilidad de la empresa, para la recolección de información fue necesario un cuestionario aplicado a los 20 colaboradores de la empresa, llegadno a concluir que el adecuado control de inventarios favorece de una manera positiva a la rentabilidad, en consecuencia al tener un orden y disposición de productos de manera eficaz, el abastecimiento a los clientes será de manera más efectiva.

### **1.3 TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA**

#### **CONTROL DE INVENTARIOS**

##### **Inventarios**

(Mendoza Roca & Ortiz Tovar, 2016) Son recursos materiales que se mantienen para la demanda, por lo que se considera que su gestión contable beneficiará a los adecuados controles de la existencia, garantizando así informes ventajosos para los estados financieros de la organización. En las empresas comerciales e industriales, el inventario es el principal activo y el principal gasto de la empresa. Es por ello que las empresas deben realizar una supervisión constante de inventarios para obtener información que respalde su correcto funcionamiento.

##### **Control de inventarios**

Las mayoría de las empresas comerciales están bastante preocupadas por mejorar considerablemente su control de inventarios, son vistas como el activo de enorme

consideración de una organización, esta actividad facilita tener el depósito primario a la venta.

(Espinoza , 2011) El control de inventarios en la administración moderna es una de las principales herramientas para la empresa porque conocer las cantidades que existe de un de producto disponible para los clientes, enpara un lugar y sobre todo en un tiempo determinado.

Asimismo, (Herrera Povis, 2006) El control de inventarios suele ser un conjunto de controles y políticas que monitorean la cantidad de inventario y logra establecencr algunos niveles que deben mantense, al ordenar un pedido ya se tiene un conocimiento de como debería ser. La manera más práctica de implantar un nuevo sistema de inventario es realizar un seguimiento de los artículos que son de mayor demanda y realizar un pedido para obtener más inventario cuando los inventarios alcancen un nivel predeterminado.

En los inventarios se maneja generalemnte dos tipos de movimientos: entradas y salidas.

### **Entradas**

Adquisición de materias primas, suministros y materiales.

Traslado de productos de un almacén a otro.

Finalización de la fabricación del producto.

Devoluciones de productos.

### **Salidas**

Venta de productos.

Movimiento de productos entre almacenes.

Eliminación de productos.

Consumos internos.

### **Control Interno Sobre Inventarios**

(Gil Arianny, 2009) Mantener un control interno para el inventario es importante, los inventarios son el sistema circulatorio de una organización. Las empresas de éxito se preocupan mucho por proteger sus inventarios (pág. 22). Como excelentes elementos se tienen en cuenta los siguientes:

Recuento de inventario físico por lo menos una vez al año, indiferente del método que se utilice.

Conservación eficiente de los trámites de compra, recepción y envío.

Recolección de inventario para mantenerlos seguros de cualquier daño, algún robo o descomposición.

Ceder el acceso a un personal capacitado para que mantenga el control de los productos, pero a su vez que no conozca los registros contables.

Realizar un control de inventarios único para la mercadería más costosa de la empresa.

Actualizar y mantener un adecuado control de stock para no realizar un gasto que perjudique a la empresa.

### **Rotación de Inventarios (anual)**

(Aching Guzmán , 2005) Este sistema ayuda a la empresa a saber cuanto dinero tendrá que invertir durante un periodo, ayuda a conocer el tiempo que demora el efectivo en transformarse en ganancias, además de conocer un que tanto movimiento tiene el mercado en un año.

Existen distintas formas de inventarios. Una industria que cambia sustancias primas tendrá 3 tipos de inventarios: materia prima, productos en desarrollo y producto terminado. Si la organización está destinada al comercializar, solo tendrá un tipo de inventario, llamado a efectos contables, como mercancía.

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{costo de ventas} / \text{inventarios}$$

## **Gestión de almacenes**

(Bastidas Bonilla, 2010) Es un punto determinante en la gestión estratégica de cualquier organización. Las tareas que pertenecen a los inventarios se relacionan con la decisión de los métodos de registro, además se toman en cuenta los puntos de rotación, los cuestionarios que relaizan una clasificación y los patrones de reinventario, que suelen determinar los distintos métodos de control.

Los almacenes se agruparán en la menor proporción de áreas probables. Cada comercio deberá tener un Jefe de Comercio con las siguientes responsabilidades. Registrar todo movimiento físico de productos y mercancías, tanto de capital como de salidas sin distinción, que irá acompañado de los siguientes documentos:

Guía (Nota) de Ingreso

Vale (Guía de Salida)

Guía de Remisión

Estos documentos deberán estar numerados previamente y los originadores de los almacenes deberán mantener rigurosamente un archivo de los mismos en estricto orden correlativo. El responsable del comercio deberá enviar copia de todos los documentos emitidos al archivo central.

### **Guía de remisión**

El archivo que registra el tránsito y movimientos de toda la mercadería de la empresa se denomina guía de referencia. Un concepto sobre la guía de referidos que Perú Contable nos ofrece en su publicación, Administración Contable y Tributaria, sugiere que es un archivo que realiza la transferencia de bienes y que es beneficioso para la contabilidad porque soporta los gastos de los diferentes almacenes.

Por lo tanto, el registro deberá anotarse en el libro de inventario o kardex. Como observaremos ahora.

### **Nota de Ingreso a almacén:**

Con este documento se registra todo ingreso al almacén de mercadería comprada por la empresa.

Con este documento se registra todo ingreso al almacén de mercadería comprada por la empresa:

Orden de compra aprobada por el Jefe de inmediato.

Guía de referencia en el caso de compras locales o lista de empaque en el caso de importaciones. Ticket de entrada al almacén:

En este documento se registran todos los ingresos de producción a almacén, también se utilizará para la entrega de material para servicio a terceros.

Este documento debe especificar:

Material entregado.

Peso del material.

Responsable del material.

Orden de trabajo

Este último genera una copia de este documento que registra todas las salidas de mercancías del almacén.

### **Importancia del control de inventarios**

El simple hecho de realizar un adecuado control de inventarios no recae en la idea de que se hace por el hecho de estar a la par con la competencia directa de la empresa, cambiemos el concepto que es por conocimiento propio. La idea principal es la de tener información actualizada y adecuada con los productos que cuenta la empresa, de esta manera se buscará maximizar costos, minimar gastos, aumentar la liquidez, realizar una administración más óptima del inventario, y sobre todo aumentar la retabilidad y el periodo de vida de la empresa.

## **Evolución del control de inventarios**

(Cabrera Rios & Álvarez Herrera, 2005) Cuando se inicia logramos observar una cantidad exacta de productos adquiridos o producidos por la empresa, esto suele suceder por un mal estudio de mercado o el inicio de una empresa, con el pasar del tiempo y logrando abastecer o complacer la necesidad del cliente, nos percatamos de la disminución y estacamientos de nuestros productos, es ahí donde nosotros intervenimos para realizar un control de inventarios, para conocer más a nuestra empresa y saber ¿cuándo?, ¿cómo? y donde invertir.

## **Tipos de control de inventarios**

Es necesario que las organizaciones busquen un inventario optimo para lograr tener la información precisa de los productos con los que cuenta y para eso existen distintos tipos de control de inventarios.

**El control preliminar:** Este tipo de control se realiza previo a cualquier actividad, para saber que pilíticas incorporar, con que métodos se trabajará y sobre todo para priorizar actividades a favor de la empresa.

**El control correlativo:** Este control va enfocado a los planes que se van incorporando a media que se implanta cada actividad de fiscalización, orientación y coordinación de las misma.

**El control de feedback:** Se orienta a la recolección de información pasada para poder mejorar en un futuro y no cometer los mismo errores.

## **RENTABILIDAD**

(Gitman Lawrence, 1992) La rentabilidad se encuentra relacionada específicamente con la productividad de la organización, también con las ventas y los activos o capital de la empresa. Permite estimar ganancias para las empresa en un nivel de ventas con la inversión de los propietarios. Para que una empresa se mantenga en el mercado es necesario generar beneficios. Por tanto, está directamente relacionada con el peligro, si la empresa desea un

crecimiento progresivo debe aumentar el riesgo y por el contrario, si desea disminuir el riesgo, debería reducir su rentabilidad.

## **ESTRATEGIAS DE RENTABILIDAD**

Se recomienda el uso de algunas estrategias de rentabilidad par mejorar las políticas internas de la empresa, las mismas se detallarán a continuación:

**Culminación de las delimitaciones.** Es el diseño que se acerca a lo ya planificado obteniendo resultados que se esperaban y en beneficio de la empresa.

**Perdurabilidad.** Es la prolongación de vida que tiene un producto en el mercado.

**Certeza de Uso.** Es la seguridad que brinda el fabricante de su producto final, el mismo que funcionará sin ninguna falla durante cierto periodo de tiempo. (Gonzales Pascual, 2011).

**Fuerza de la inversión:** Cuando se invierte solemos ser pieza vital para los demas con el fin de obtener siempre algo mejor. Así como cualquier persona espera invertir para obtener un beneficio, la gran mayoría trabaja en invierte para tener un fondo de pensiones para poder mantenerse en una edad avanzada o en todo lograr cumplir sus propios sueños.

**Productividad:** Para el crecimiento productivo de la empresa es necesario aumentar la productiva y con ello de la mano aumentaría su rentabilidad. Uno de los instrumentos que ayuda positivamente es el estudio de mercado, el tiempo que se invierte realizando métodos que ayuden a la productividad; la misma se puede definir el adecuado uso de bienes, la cantidad de los recursos que se utilizan y los servicios producidos. (Martínez Garcia, 2009).

**Colaboración de mercado:** Este estudio se hace con el fin de saber la participación que tiene la empresa en el mercado. Se mide en volumen físico o rotación. Estos se obtienen mediante la investigación por números y la determinación del tamaño de la población. Se realiza también el estudio de penetración de mercado para saber como influye en otra categoria y con empresas. Los objeivos más importantes del estudio son los siguientes:

Decretar la participación de las empresa en base a su volmente de ventas y la influencia en los clientes.

Realizar estudios de mercado con el fin de saber como influye nuestra competencia en nuestro mercado objetivo o clientes.

**Avance de nuevos productos o particularidad de los competidores:** Se puede crear o realizar una nueva entrada de muchas formas. La innovación de un producto se puede transformar en uno nuevo con un valor agregado, o en todo caso ofrecer el mismo producto en mercados desconocidos para el consumidor. Como el mercado es constante y actualizado se puede considerar como nuevo producto por un corto periodo.

**Cualidad de servicio y/o producto:** Todo depende del nivel de aceptación que el producto y/o servicio sea aceptado de la mejor manera por el cliente, esto nos hará comprender que se tiene que trabajar arduamente para buscar la satisfacción del cliente, porque de él depende saber si el producto y/o servicio es bueno o malo.

**Índice de crecimiento del mercado:** Hace referencia más al ciclo de vida de un producto desde que se crea, se desarrolla, llega a su tope de maduración y posiblemente la caducidad, dicho esto se refleja en el índice de crecimiento que se aprecia en un tiempo determinado en el mercado. (Rivero, 2010).

**Incorporación Vertical:** Comprende una agrupación de esfuerzos que se ubican a nivel colectivo de una empresa. Encontramos 3:

Establecer cuales serian los límites para una organización en las actividades relacionadas a su cadena productiva.

Implementar una relación adecuada con personas relevantes fuera de la empresa, que en este caso sería los clientes, proveedores y distribuidores.

Conocer cuales son los límites o amenazas que suele tener la empresa para poder protegerse ante la competencia y saber que hacer en estos casos.

**Costos de operación:** Generalmente se da estos costos en sistemas ya implementados para seguir actualizando conforme lo requiera el mercado, estos son llamados también como costos operativos, ya que son necesarios para el mejoramiento continuo del sistema. (Cuervo, 2010).

## **Rentabilidad y beneficios.**

(Díaz Llanes, 2012) Los terminos rentabilidad y beneficio se utilizan de manera distinta. La rentabilidad es un termino totalmente un concepto relativo y por otro lado el beneficio es un termino absoluto, pero que estan directamente relacionados, pero mutuamente independientes, porque las funciones en los negocios son realmente distintas.

Con respecto al beneficio se relaciona directamente con el capital que se ha obtenido por la empresa durante un determinado periodo, por otro lado la rentabilidad va más a la eficiencia operativa de la organización.

### **Tipos de rentabilidad**

#### **a) Rentabilidad Económica**

(Sánchez Ballesta, 2002) Es una forma de medir el desempeño de los activos con libertad de financiamiento en una empresa, durante un período determinado. Este se forma como indicador básico para lograr criticar la eficiencia que tiene una organización, por tanto al no considerar las consecuencias financieras permite apreciar la eficiencia o lo viable que ha sido en el campo del desarrollo de su actividad económica.

#### **b) Rentabilidad financiera**

(Sánchez Ballesta, 2002) Hace referencia a un período determinado, que se ha obtenido mediante el propio capital. El indicador de rentabilidad se va más por el beneficio que puedan lograr los inversionistas o gerentes de la empresa, porque es necesario maximizar los intereses de los propietarios, para que los mismos logren reinvertir y mantener a flote la empresa.

### **c) Rentabilidad social.**

(Díaz Llanes, 2012) Se considera rentablemente social cuando existe más beneficios que pérdidas para la sociedad, esto es independiente de los que se logre generar económicamente para los promotores. Se hace indistinto a la rentabilidad económica, porque el beneficio es único para el promotor.

#### **Rendimiento**

Siempre se busca obtener más de lo que uno invierte en el mercado. Existe relaciones directas que compromete a la rentabilidad y al riesgo de inversión, un activo financiero que nos suele ofrecer mayor beneficio también comprende un riesgo implícito (aunque no se logre percibir).

#### **Optimización de los Recursos**

En realidad nos referimos más a los recursos humanos, técnicos y materiales con los que se trabaja en el día a día, los mismos que nos brindan posibles resultados durante un proceso.

Este proceso no se trata de forzarlos a su límite de demanda; al contrario, la optimización significa que cada uno de ellos aporta en los casos que les corresponda.

La productividad en si habla precisamente de la calidad del aprovechamiento al máximo los recursos que tenemos a mano. Por tanto, la empresa que tiene más recursos no es más productiva, sino, por el contrario, las que obtienen mejores resultados.

#### **Señalizadores de la Rentabilidad**

(Díaz Llanes, 2012) Estos intentan evaluar la cantidad de las utilidades obtenidas generadas por la inversión, de alguna manera calculando el capital contable de la empresa o el activo total de la misma. Es necesario una buena medición en cada una de las etapas de costo de gestión realizadas para el control de gestión, este tiene como uno de los objetivos principales realizar un seguimiento exhaustivo de cada uno de los objetivos que se han establecido estratégicamente por la organización.

### **Rentabilidad neta del activo (Dupont)**

La razón prueba el poder de obtener ganancias, indistintamente de la manera en que se haya financiado, mediante capital o deuda.

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

### **Margen Bruto**

Ayuda a comprender la rentabilidad de las ventas ante el costo de ventas y la capacidad de la organización para lograr cubrir los gastos operativos y por ello lograr generar ganancias antes de impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

### **Rentabilidad neta de Ventas (Margen Neto)**

Muestra el beneficio de la empresa por cada una de las unidades de ventas. Debería de haber un cuidado especial para poder estudiar este indicador, equiparando con el margen operativo, para ordenar si la utilidad proviene específicamente de la operación propia de la organización, o de otros ingresos diferentes. El inconveniente de este último radica en que este tipo de ingresos ofrece ser inestable o esporádico y no refleja la rentabilidad del negocio en sí.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

### **Rentabilidad Financiera**

Si un accionista o socio de la empresa siguen manteniendo su inversión es porque la misma suele ser favorable para él, el mercado le está respondiendo de manera positiva, la acogida que pueda tener a sus productos o servicios que ofrezca mantienen una rentabilidad adecuada generando ganancias para ambos, de esta manera podrá invertir en nuevos mercados o mejorar sus productos o servicios.

De esta forma, es un indicador de suma importancia, mide la utilidad neta (deduciendo impuestos, colaboración de los trabajadores y gastos financieros) que genera la inversión de los accionistas, dueños o también propietarios de la empresa. Logra y ayuda a reflejar las expectativas de los accionistas o socios, que se representan gráfica mediante el costo de oportunidad, que muestra la rentabilidad que ya no perciben en lugar de optar por riesgosas inversiones que afectarían considerablemente a su economía.

Aunque la rentabilidad neta se puede encontrar dividiendo la utilidad neta por el capital social.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAII}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAII}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

### **Ratios de Rentabilidad**

Según Albuja M. y Huaman, S., (2014), los Ratios de Rentabilidad “Muestran la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial” (p.36).

Según Atencia, D., (2017), Las ratios de la rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuyo fin es diagnosticar si una entidad genera ingresos aptos para cubrir sus costos y poder remunerar a sus propietarios, en definitiva, son medidas que colaboran en el estudio de la capacidad de generar beneficios por parte de la entidad sobre la base de sus ventas activo e inversiones (p.25).

### **Rentabilidad de la empresa.**

Este indicador sirve para evaluar el estado de la empresa y poder comparar la magnitud con el sector, con la de otros periodos, con otras empresas de la misma dimensión y el mismo sector, etc.

$$R = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Capital Invertido}}$$

### **Situación Financiera**

Se analiza

1. Grado de endeudamiento = 
$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$
2. Fondo de Rotación = Capitales Permanentes – Activos Netos
3. Endeudamiento = Deudas en Dinero – Créditos y planillas en dinero

### **Rentabilidad de las ventas**

Este indicador nos permite evaluar a cada uno de los productos con los que se cuenta información.

$$\text{Rentabilidad de las Ventas} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Volumen de Ventas}}$$

### **Situación Comercial**

Para analizar la situación comercial de la empresa tendremos en cuenta.

Ventas:

1. Grado de logro de las ventas previstas = 
$$\frac{\text{Ventas realizadas}}{\text{Ventas previstas}}$$
2. Composición de las ventas = 
$$\frac{\text{Ventas de cada productos}}{\text{Ventas totales}}$$
3. Cartera de pedidos = 
$$\frac{\text{Total de pedidos servidos}}{\text{Total de pedidos recibidos}}$$
4. Cobertura = 
$$\frac{\text{Ventas totales}}{\text{Ventas críticas}}$$

Compras:

$$1. \text{ Eficiencia de las compras} = \frac{\text{Pedidos efectuados}}{\text{Pedidos recibidos}}$$

### **Estructura Financiera**

$$1. \text{ Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$2. \text{ Solvencia} = \frac{\text{Activo total real}}{\text{Pasivo total}}$$

$$3. \text{ Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

### **Rotación**

$$1. \text{ Rotación del activo} = \frac{\text{Volumen de venta}}{\text{Activo total}}$$

$$2. \text{ Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Volumen de Venta}}{\text{Activo Fijo}}$$

$$3. \text{ Rotación de los stock} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Stock promedio anual}}$$

$$4. \text{ Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Promedio de inventarios}}$$

### **Estrategias para mejorar la rentabilidad**

Apaza, (2004), teniendo en cuenta que a lo largo en un sistema de libre mercado donde predomina la competitividad, las empresas no rentables desaparecen. Es por ello que toma en cuenta e indica algunas estrategias para lograr la mejora de la rentabilidad. (pág. 597)

### **Rentabilidad sobre ventas (RSV).**

Es la primera fuente de rentabilidad de la empresa teniendo como objetivo aumentar el precio promedio del producto y disminución de costos. Para el cálculo respectivo se aplica la fórmula siguiente:

$$\text{RSV} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Teniendo como estrategias: la diferenciación del producto, Segmentación del mercado, Cambio en el precio de venta, Posicionamiento, Nuevos circuitos de distribución, Reducción de servicios, Innovación tecnológica, Economías de escala, Mejora de la productividad.

### **Rentabilidad económica (RSI)**

Es aquella que se mide por la tasa de rentabilidad del activo o sea por la relación entre la utilidad neta y el activo total; tiene como objetivo Disminución de Capital de Trabajo y Reducción del Activo Fijo. Para su cálculo respectivo se aplica el siguiente procedimiento:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{ROA} = \text{RSV} \times \text{RAT (Resultados antes de impuestos)}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times \frac{\text{Venta netas}}{\text{Activo total}}$$

Así mismo las estrategias a aplicar serian: Mejorar el manejo de inventario, Disminuir cuentas por cobrar, Mejorar el manejo de liquidez, Mejorar la productividad, Subcontratar la producción, Franquicias, licencias.

### **Rentabilidad Financiera (ROE).**

Es la rentabilidad que pretende medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa; teniendo como objetivo Aumento de Endeudamiento y Disminución del patrimonio; de tal manera que la rentabilidad financiera es igual al producto de su rentabilidad económica por su apalancamiento financiero; es decir:

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

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Siendo:

$$\text{Utilidad Neta} = \text{ROA} \times \text{Activo total}$$

$$\text{Activo Total} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

$$\text{Utilidad Neta} = \text{ROA} \times (\text{Pasivo} + \text{Patrimonio})$$

Reemplazando Utilidad Neta

$$\text{ROE} = \frac{\text{ROA} (\text{Pasivo} + \text{Patrimonio})}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{ROE} = \text{ROA} \frac{1 + \text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}} = \text{Es la tasa de endeudamiento}$$

$$\frac{1 + \text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}} = \text{Es la relación entre el activo y el patrimonio o apalancamiento financiero}$$

Las estrategias a aplicar son: Aumento de crédito de proveedores, Nuevos préstamos, Aplazamiento de vencimientos, Compra de las propias Acciones de la empresa y Distribución de dividendos.

#### **1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿De qué forma las estrategias de control de inventarios ayudarán a mejorar la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018?

#### **1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO**

La investigación se justifica porque en la provincia de Cutervo se logra apreciar que gran parte de los empresarios del ámbito de las discotecas o lugares de eventos, desconocen de sistemas o ideas que ayuden positivamente a mejorar su empresa, logrando perjudicar la rentabilidad. La implementación de un adecuado sistema de inventarios, ayudaría positivamente a conocer con lo que cuenta cada empresa, logrando satisfacer la necesidad de consumo por parte de los clientes, además que al conocer los productos que tiene mayor salida o demanda ayudará a tener un mejor movimiento de mercadería evitando realizar inversiones en productos que

no son de alto consumo, generando una adecuada rotación de inventario y por lo tanto un aumento en la rentabilidad, porque no se generará una inversión inadecuada.

### **Metodológica**

La investigación es de tipo descriptiva se logrará fácilmente identificar y analizar cada una de las variables, propositiva por que se planteará distintas estrategias que ayuden a mejorar la rentabilidad de la organización en estudio. En la recolección de datos se utilizará el cuestionario, la cual será aplicada en cada una de las variables en estudio. En la investigación para obtener una información más detallada se usará el software del SPSS para comprobar el grado de correlación a través del alfa de cronbach y también el Excel,

### **Social**

Desde el punto de vista social, los clientes y la empresa se beneficiarán; Por lo que la investigación ayudaría a mejorar la rentabilidad de la empresa y la relación que tiene con sus clientes haciendo uso de estrategias de control de inventarios, con la implementación de nuevas herramientas con el fin de brindar a la empresa un mejor servicio y lograr Let esto sea a largo plazo, de esta manera el Tendido Tres Discoteca obtendrá un mayor beneficio y logrará un mejor ingreso económico por ello.

## **1.6 HIPÓTESIS**

H1: Las estrategias de control de inventarios sí optimizarían la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

H0: Las estrategias de control de inventarios no optimizarían la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

## **1.7 OBJETIVOS**

### **Objetivo General:**

Determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

**Objetivos Especificos:**

Analizar el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

Evaluar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018 – 2019

Proponer estrategias de control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018 – 2019

## II. MATERIALES Y MÉTODOS

### 2.1 Tipo y diseño de investigación

#### 2.1.1 Tipo de investigación

La presente investigación será de manera descriptiva (Tamayo y Tamayo , 2003) La explicación de la naturaleza actual, el análisis de cada contexto, la relación y descripción del mismo, la fase de eventos o distribución. Se concentra generalmente en cada una de las conclusiones dominantes o un determinado grupo de personas, está orientado a buscar información y trabajar en el presente. (Pág. 35)

#### 2.1.2 Diseño de investigación

Esta investigación también se realiza de manera no experimental (Hernández Sampieri, Fernández Collasos , & Baptista Lucio P, 2014) Menciona que cuando se realiza una investigación de carácter no experimental, cada una de las variables a utilizar, como es la variable dependiente y la variable independiente, no se puede modificar ni manipular, porque solamente se dedica a la observación de distintos fenómenos tales como se muestran en el ambiente, para luego ser estudiados.

M → O → p

Dónde:

M: Muestra de la investigación.

P: Propuesta

O: Observación

### 2.2 Población Y Muestra

#### 2.2.1 Población

La población en estudio se encuentra conformado por los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres los cuales son un total son 26.

**Tabla 1** Población de la Discoteca Tendido Tres

<b>Nombre del campo</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente	1
Contador	1
Bartender	2
Dj	2
Seguridad	5
Mozos	9
Encargados de limpieza	3
Recepcionista	3
	26

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres

### **2.2.2 Muestra**

La muestra para la presente investigación estará conformada por 16 trabajadores tal y como se muestra en el siguiente detalle.

**Tabla 2** Muestra de la Discoteca Tendido Tres

<b>Nombre del campo</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente	1
Contador	1
Mozos	9
Bartender	2
Recepcionista	3
	16

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres

## **2.3 Operacionalización de Variables**

### **2.3.1 Variables**

#### **Control De Inventarios.**

Es la administración que existe entre la cantidad necesaria de stocks y la demanda efectiva del producto, esta relación debe ser equilibrada para evitar sobre costos de almacenamiento y aumentos en el costo del artículo. Además, este vínculo deberá ser muy eficiente para que las demandas del mercado estén en consonancia con la producción y comercialización del producto.

#### **Rentabilidad**

La rentabilidad son los beneficios que se obtienen de una determinada operación en el mercado, en la cual se realiza una inversión y esfuerzo para que el crecimiento de la empresa se mantenga y se refleja en los beneficios para los accionistas o el ingreso para nuevas inversiones.

**Tabla 3** Operacionalización Variable Independiente

<b>Variables</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	
Control de Inventarios	Control de ingreso y salida de productos	Cantidad de inventarios físicos periódicos	Cree que los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca.	Encuesta	
		Cantidad de faltantes o sobrantes de mercaderías	Cree que la falta de algunos insumos o sobra de los mismos esté relacionada por la ausencia de un control de inventarios. Siente que la implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante.		
	Control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada	Cantidad mínima y máxima de productos	Las cantidades de bebidas son las adecuadas en su local.		Cuestionario
		Cantidad de mermas	La disminución de los licores suele ser frecuente en la discoteca.		
	Rotación del inventario	Costo de ventas entre las existencias	Tiene un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de su discoteca La empresa realiza alguna estrategia para realizar la adecuada rotación de inventarios.		

**Fuente:** Elaboración propia

**Tabla 4** Operacionalización variable dependiente

<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ÍTEMS</b>	<b>ESCALA DE MEDICIÓN</b>
Rentabilidad	<b>Tipos de rentabilidad</b>	Rentabilidad financiera	Cree que un stock actualizado genere mayor rentabilidad en la discoteca Tendido Tres.	Encuesta Cuestionario
		Rentabilidad económica	Cree que al tener un control de inventarios mejorara su rentabilidad en la discoteca.	
		Rendimiento	Considera que el uso adecuado de sus inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca.	
		Optimización de recursos	Cree que la optimización de recursos volverá más rentable a la discoteca.	
		Proyección de rentabilidad	Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el periodo de estudio de la discoteca Tendido Tres.	
	<b>Estrategias de rentabilidad</b>	Estrategias de rentabilidad	Aplica estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios.	
		Utilización de recursos	Cree que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos.	
		Intensidad de inversión	Considera necesario aplicar estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos por la discoteca Tendido Tres.	

**Fuente:** Elaboración propia

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

### **2.4.1 Método**

Método deductivo: (Bartra Lozano , 2008) Este procedimiento puede compararse con las particularidades de una manifestación o evento objeto. Al llegar a concluir esta investigación ayuda a la toma de decisiones, y es necesario tener una buena explicación para no correr el riesgo de confundirse.

Para poder aplicar este método se toma en cuenta los antecedentes de la parte internacionales, de los aportes nacionales y locales, para luego narrar nuestra realidad local, para luego verificar los resultados y conclusiones que se han obtenido por los diferentes autores que nos ayudan a comprender los efectos provocados por las variables de control de inventarios que es adyacente a la variable de rentabilidad, la propuesta de aplicar un sistema de control de inventarios ayudó a mejorar considerablemente la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres en la ciudad de Cutervo.

Método inductivo: (Bartra Lozano , 2008) Establece que a partir de casos particulares se promueve un conocimiento común, este procedimiento permite ejecutar de mejor manera la elaboración de la hipótesis.

Aplicamos este método a partir de la observación y análisis del control de inventarios del Tendido Tres Discoteca, con el fin de saber si está relacionado a la rentabilidad de la Discoteca, se realizó un estudio por separado de cada una de las variables, de manera independiente, un estudio propuesto en la tabla de Operacionalización, llegando a concluir que una correcta aplicación de las estrategias de control de inventarios ayudaría considerablemente a incrementar la rentabilidad de la Discoteca.

## **2.5 Procedimientos de análisis de datos.**

(Zapata, 2006) Menciona que la encuesta es la integración de un conjunto de métodos, realizados de forma sistemática, datos sobre un tema referidos a una determinada población, de manera directa o indirecta con con las personas involucradas que forman parte de una población de estudio. (p. 189)

La técnica de recolección para la información necesaria de la investigación será la encuesta o cuestionario.

Se utilizará un método conocido como Rensis Likert, (Hernández Sampieri, Fernández Collasos , & Baptista Lucio P, 2014) Es en un conjunto de ítems señalados en las afirmaciones o también juicios criticos en las investigaciones. Para esta la investigación, se le entrega un cuestionario elaborado por en investigador a las personas de las cuales se desea tener infirmación, dicho cuestionario contiene ciertas preguntas que ayudarán ha obtener información y cada una de ellas cuenta con 5 alternativas que elegirá la persona encuestada, dichas alternativas contiene un vaor numérico en especial. (p. 238)

Nivel 5: Siempre

Nivel 4: La mayoría de veces si

Nivel 3: Algunas veces sí, algunas veces no

Nivel 2: La mayoría de veces no

Nivel 1: Nunca

### **2.5.1 Instrumento de recolección de datos**

(Méndez Álvarez , 2013) Logra definir como un instrumento que está conformado por un conjunto de preguntas que serán contestadas por escrito con el propósito de la recolección de la información que sea vital para la investigación en curso. (p. 292)

En el mundo de las investigaciones se considera al cuestionario como la técnica más sencilla y fácil para recolectar información, porque la persona encuestada siente la tranquilidad de poder contestar a su propio criterio y la información recolectada será más certera, es por eso que es considerado como instrumento de recolección para que sea aplicado con los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres de la ciudad de Cutervo.

(Hernández Sampieri, Fernández Collasos , & Batista Lucio, Metodología de la Investigación. (4ª ed.), 2003) Para poder evaluar la similitud que existe en las preguntas de cada una de las variables en estudio, el procedimiento más adecuado es con el análisis realizado por el coeficiente Alfa de Cronbach utilizado para los cuestionarios como la escala tipo Likert; del cual se puede obtener valores que se encuentran entre 0 y 1, donde: 0 significa confiabilidad nula y 1 representa confiabilidad total.

**Tabla 5 Estadístico de Fiabilidad**

<b>Estadístico de Fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,755	15

**Fuente:** Tabulación al 100% de la muestra.

Después de realizar el análisis con la información insertada en el software del programa SPSS, se obtuvo un valor que no supera el 0.5 y se logra aproximar al valor de 1, según los resultados obtenidos para los autores (Hernández Sampieri, Fernández Collasos , & Batista Lucio, Metodología de la Investigación. (4ª ed.), 2003) es un valor aceptable y no cuestionable.

## **2.6 Criterios Éticos.**

(Noreña , Alcaras Moreno, Guillermo Rojas, & Rebolledo Malpica, 2012) Mencionan que las personas o entidades que realizan un estudio necesitan conocer los principios éticos para poder lograr recolectar datos.

Aprobación de información: Es necesario la conformidad de los encuestados al brindar información que puedan considerar personal o privada, para realizar la investigación.

Reservado: Se les dio a conocer que la información que brindarían sería de manera privada y exclusivamente para la investigación.

Vigilancia del participante: La entidad o personas que evaluaron a los responsables de brindar la información para la investigación, asumen la responsabilidad de lo obtenido y mantendrán con profesionalismo el proceso de investigación.

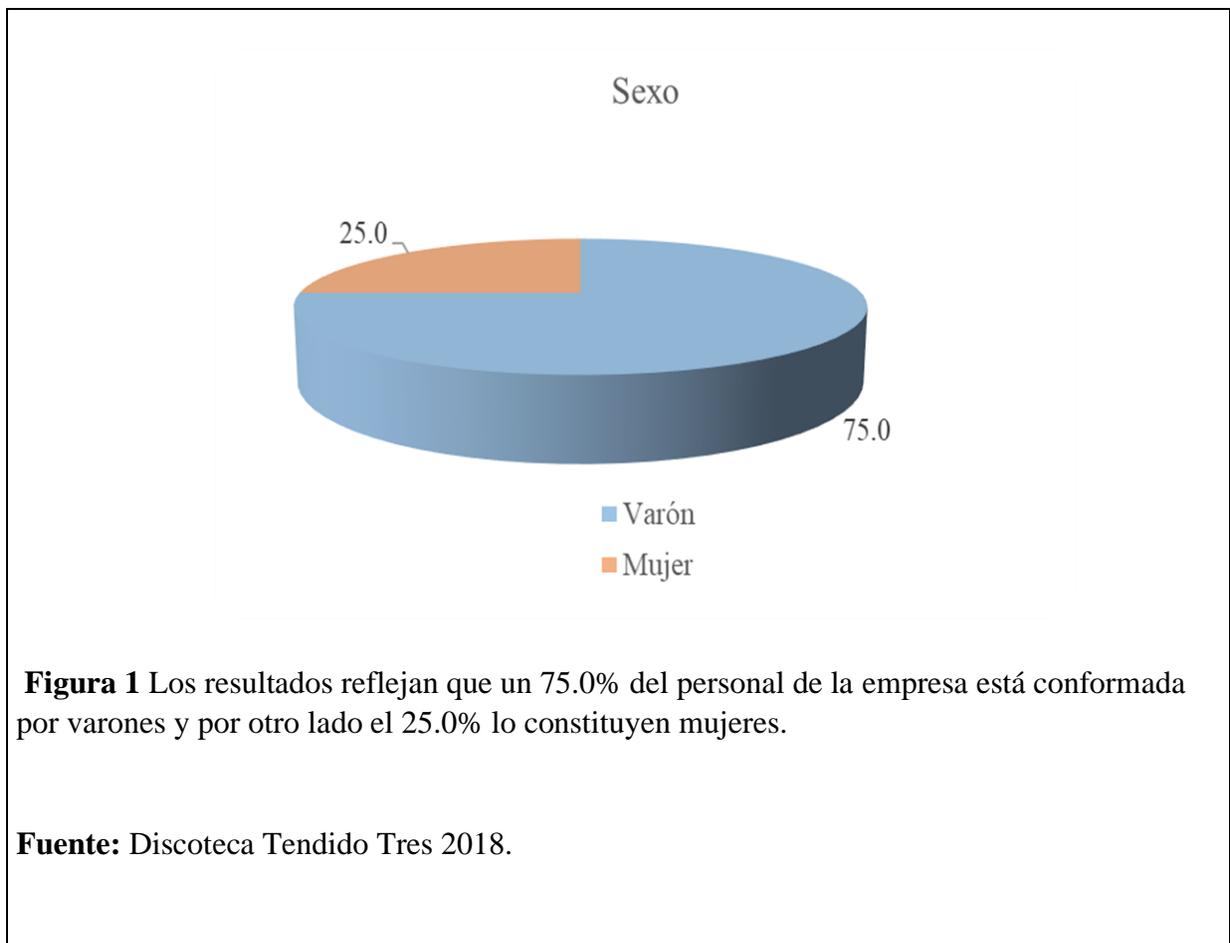
### III. RESULTADOS

#### 3.1 Tablas y figuras

**Tabla 5** *Sexo*

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Varón	12	75.0	75.0	75.0
Mujer	4	25.0	25.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

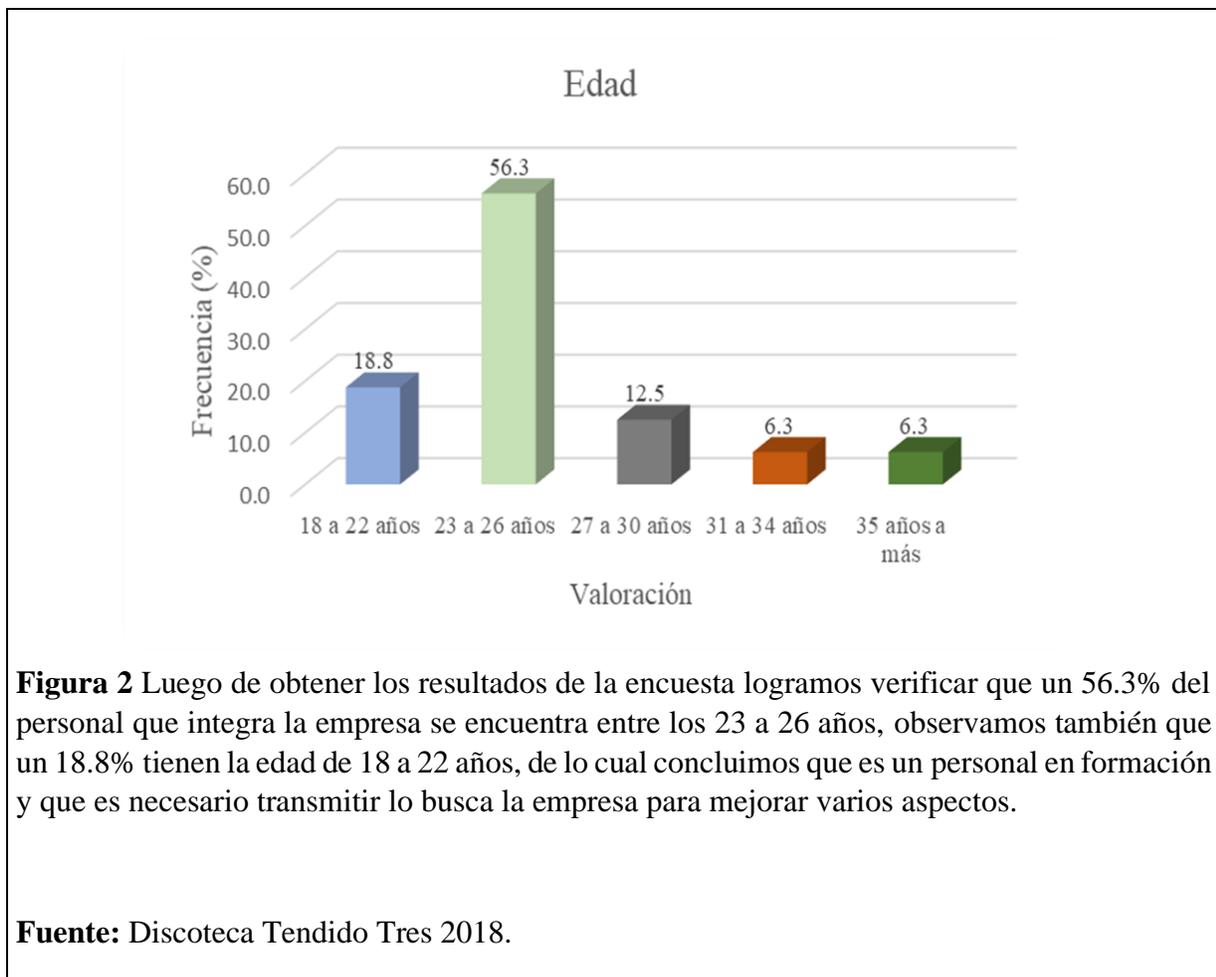
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Tabla 6** *Edad*

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
18 a 22 años	3	18.8	18.8	18.8
23 a 26 años	9	56.3	56.3	75.0
27 a 30 años	2	12.5	12.5	87.5
31 a 34 años	1	6.3	6.3	93.8
35 años a más	1	6.3	6.3	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Figura 2** Luego de obtener los resultados de la encuesta logramos verificar que un 56.3% del personal que integra la empresa se encuentra entre los 23 a 26 años, observamos también que un 18.8% tienen la edad de 18 a 22 años, de lo cual concluimos que es un personal en formación y que es necesario transmitir lo busca la empresa para mejorar varios aspectos.

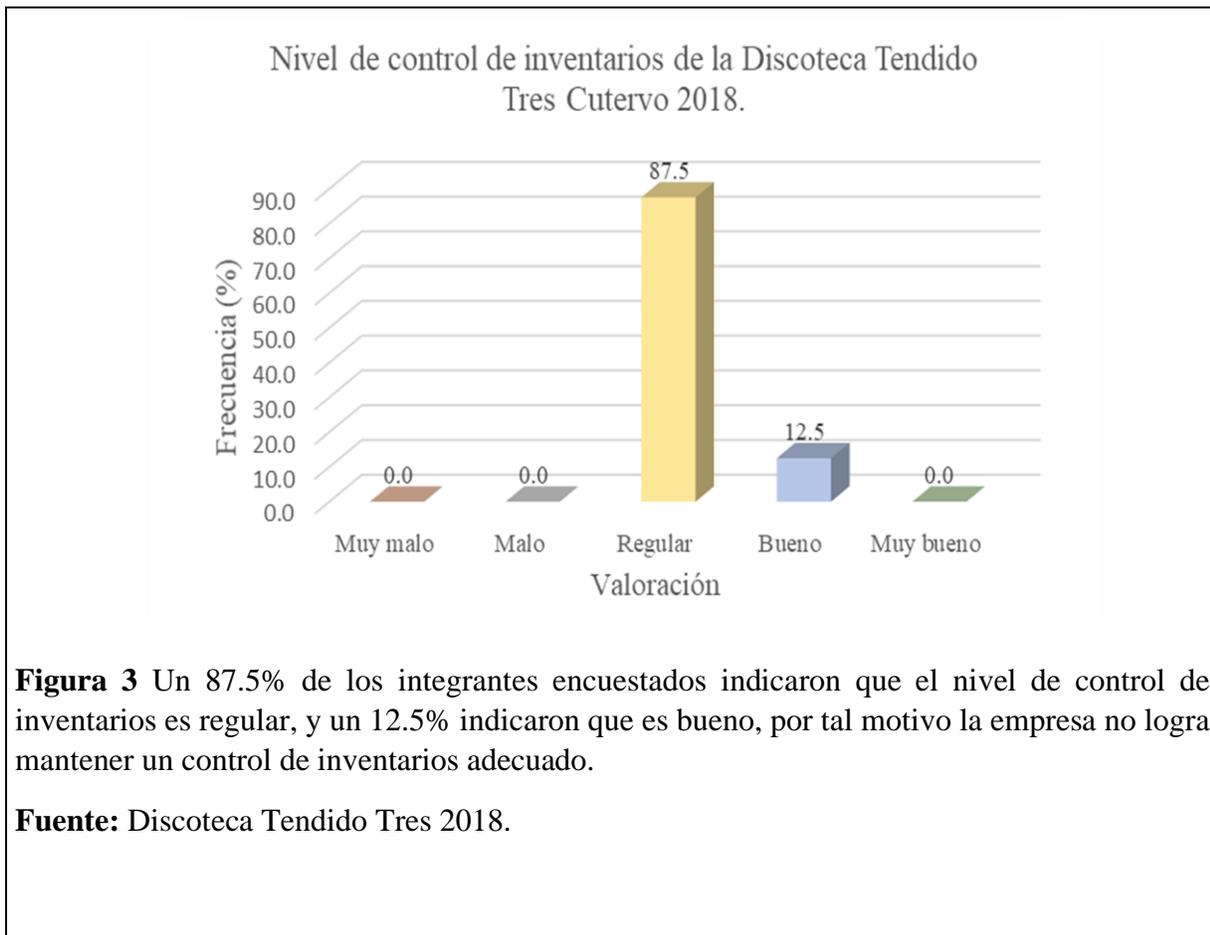
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**3.1.1 Análisis del nivel de control de inventarios por dimensiones de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.**

**Tabla 7** Nivel de control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

Variable Independiente Control de Inventarios	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	0	0.0	0.0	0.0
Regular	14	87.5	87.5	87.5
Bueno	2	12.5	12.5	100.0
Muy bueno	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Figura 3** Un 87.5% de los integrantes encuestados indicaron que el nivel de control de inventarios es regular, y un 12.5% indicaron que es bueno, por tal motivo la empresa no logra mantener un control de inventarios adecuado.

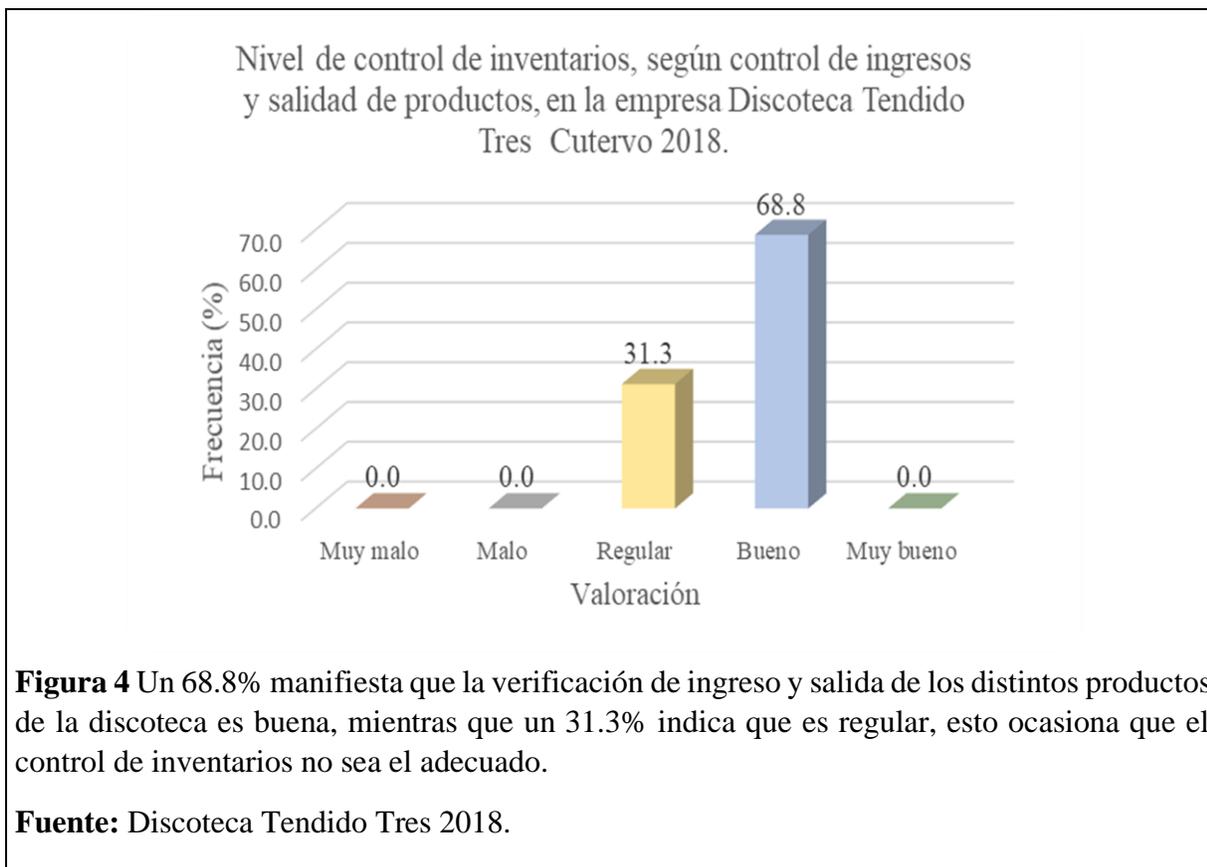
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**3.1.1.1 Análisis del nivel de control de inventarios por dimensiones de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.**

**Tabla 8** Nivel de control de inventarios, según control de ingresos y salidad de productos, en la empresa Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

Dimensión Control de ingresos y salida de productos	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	0	0.0	0.0	0.0
Regular	5	31.3	31.3	31.3
Bueno	11	68.8	68.8	100.0
Muy bueno	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

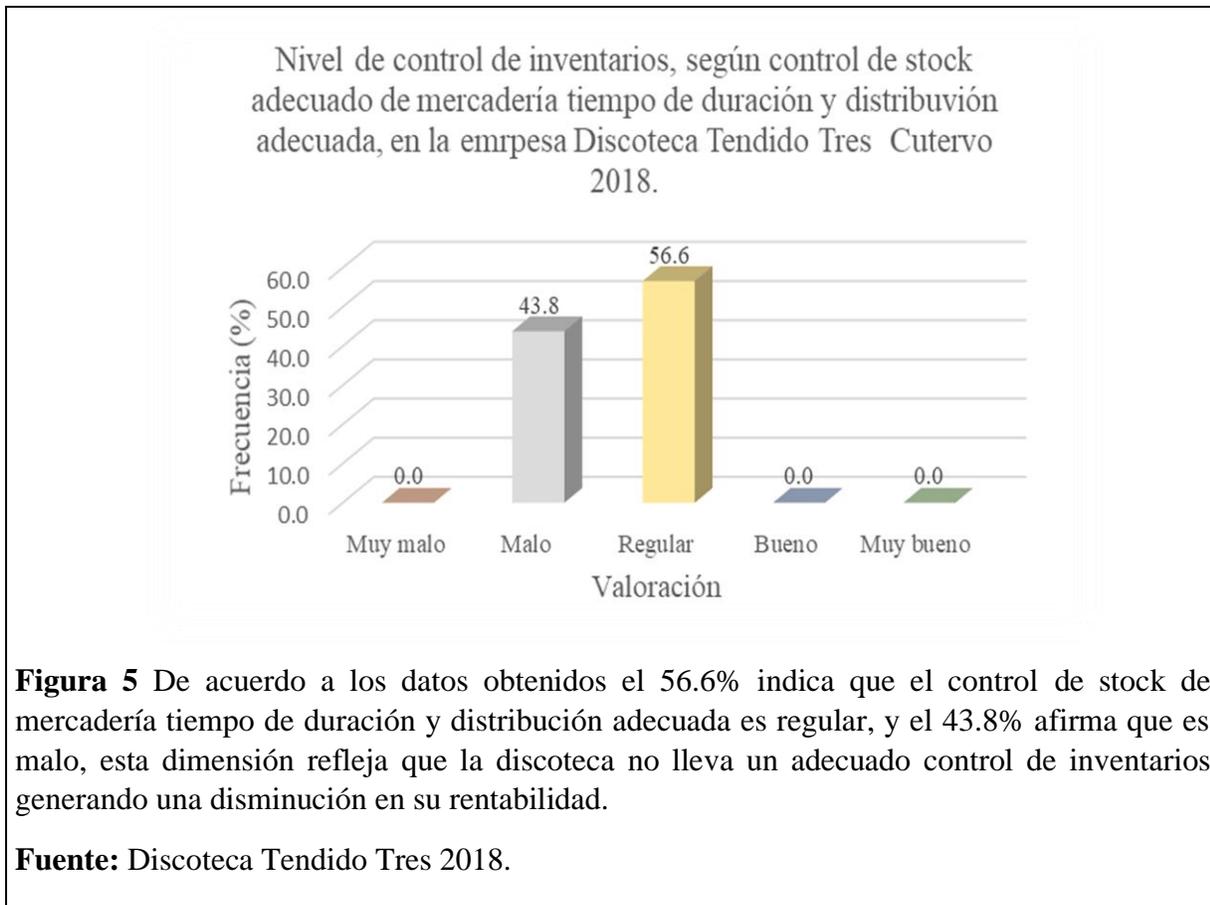
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Tabla 9** Nivel de control de inventarios, según control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada, en la empresa Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

Dimensión Control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	7	43.8	43.8	43.8
Regular	9	56.3	56.6	100.0
Bueno	0	0.0	0.0	100.0
Muy bueno	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

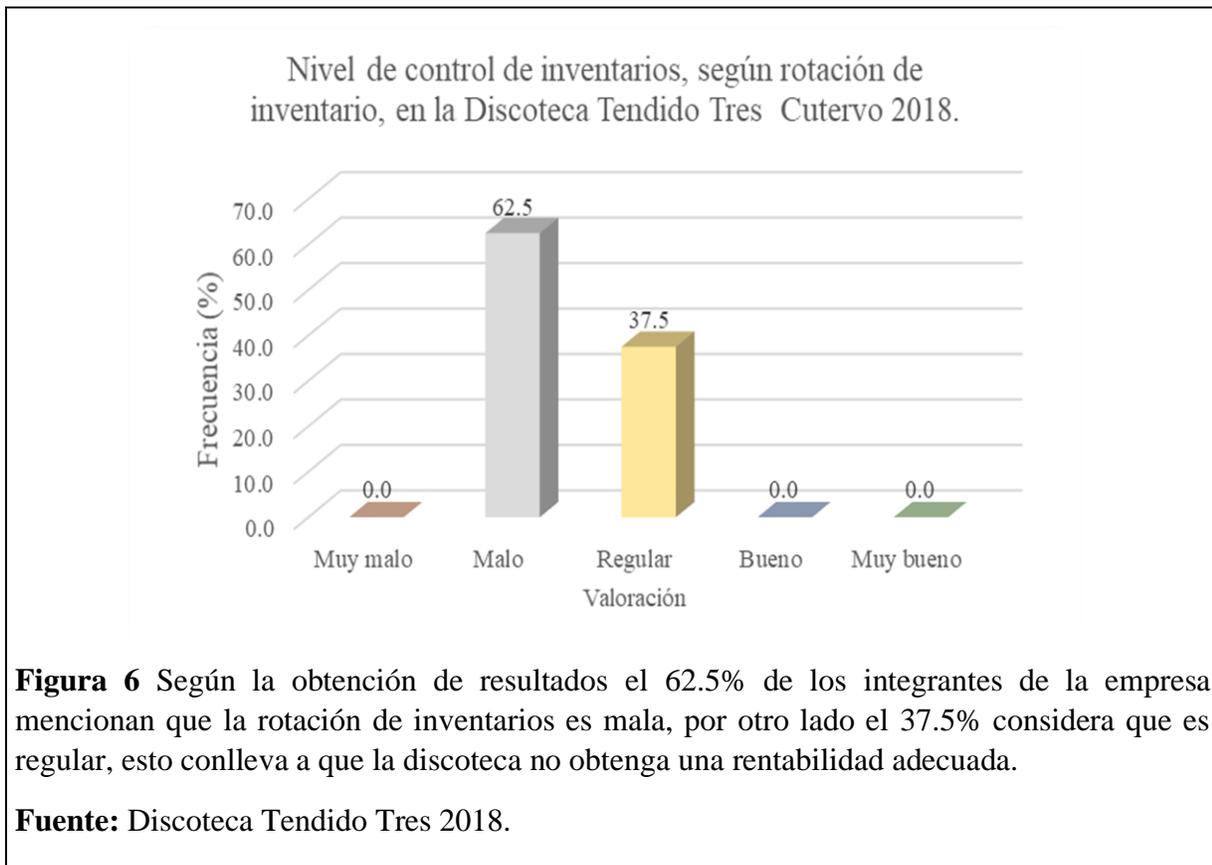
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Tabla 10** Nivel de control de inventarios, según rotación de inventario, en la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

Dimensión Rotación de inventario	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	10	62.5	62.5	62.5
Regular	6	37.5	37.5	100.0
Bueno	0	0.0	0.0	100.0
Muy bueno	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



### 3.1.1.2 Resumen del nivel de Control de Inventarios según dimensiones en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.

**Tabla 11** Nivel de control de inventarios en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.

Variable Independiente Control de inventarios	Dimensión control de ingresos y salida de producto	Dimensiones		
		Dimensión de control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada		Dimensión rotación de inventarios
Muy Malo	0.0	0.0		0.0
Malo	0.0	43.8		62.5
Regular	31.3	56.6		37.5
Bueno	68.8	0.0		0.0
Muy Bueno	0.0	0.0		0.0
Total	100.0	100.0		100.0

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

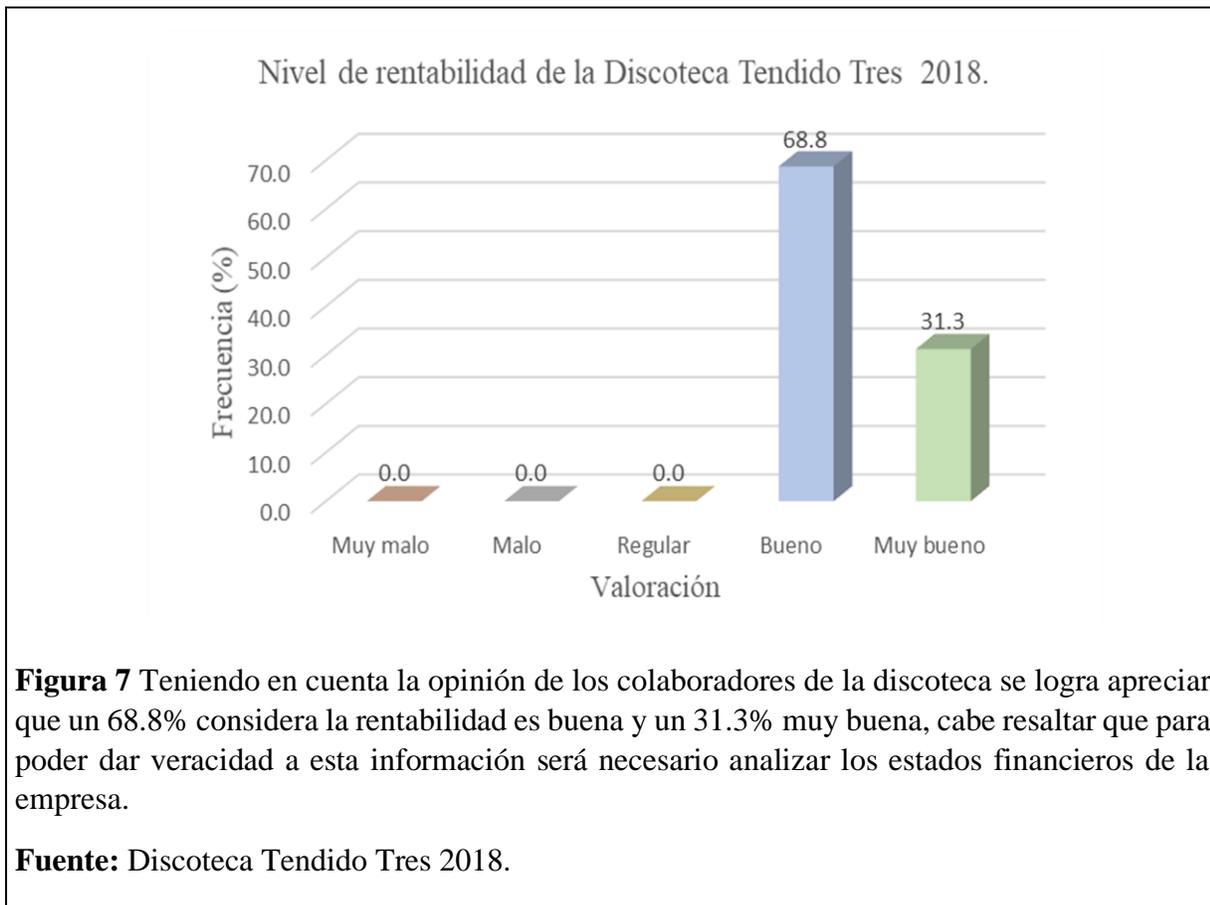
Una de las dimensiones a tomar en cuenta es la de rotación de inventarios por su alto porcentaje de un 62.5% indicando que es malo y que puede llegar a perjudicar a la empresa, seguido de la dimensión de control de stock adecuado de mercadería tiempo de duración y distribución adecuada con un 43.8% indicando que es malo, dimensiones que nos serán de ayuda al momento de realizar las propuestas en bien de la empresa.

### 3.1.2 Analisis de nivel de Rentabilidad por dimensiones de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo 2018.

**Tabla 12** Nivel de rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres 2018.

Variable Dependiente Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	0	0.0	0.0	0.0
Regular	0	0.0	0.0	0.0
Bueno	11	68.8	68.8	68.8
Muy bueno	5	31.3	31.3	100.0
Total	16	100.0	100.0	

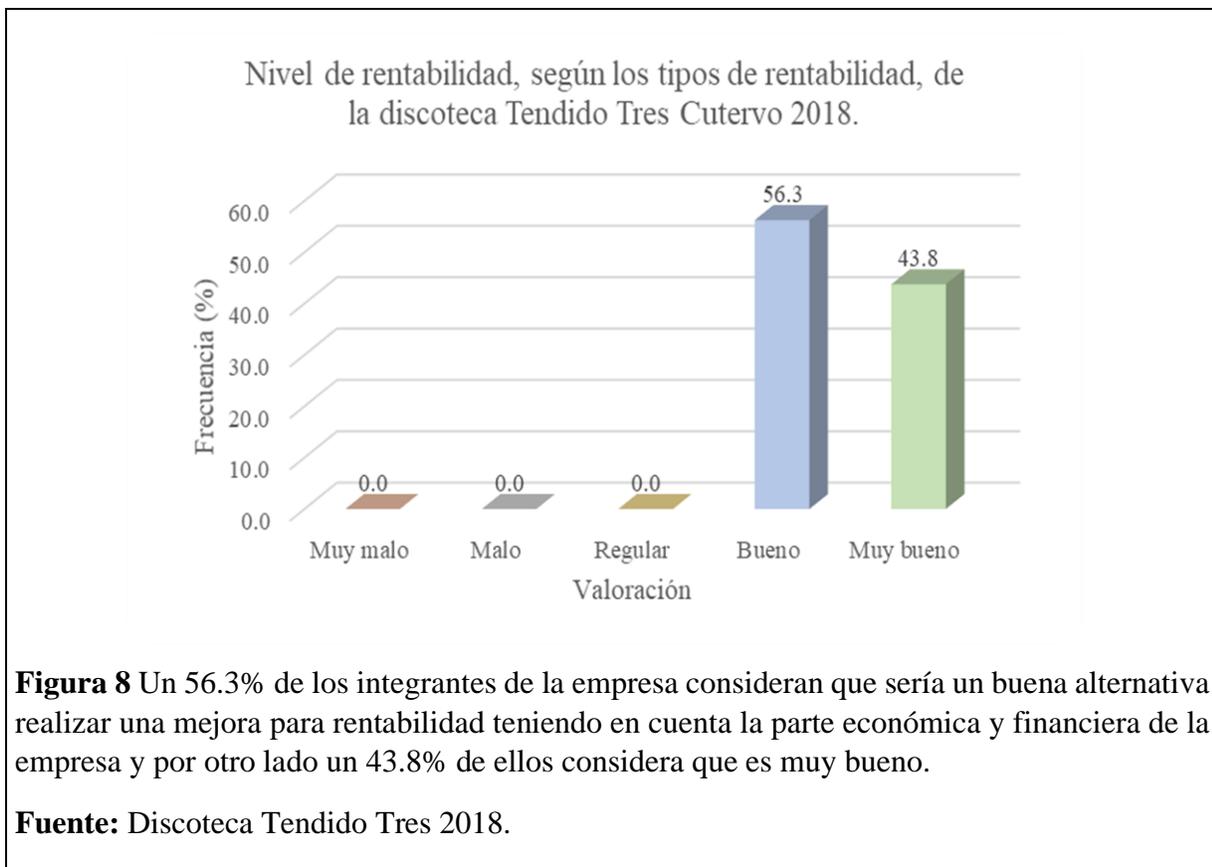
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Tabla 13** Nivel de rentabilidad, según los tipos de rentabilidad, de la discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

Dimensión tipos de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	0	0.0	0.0	0.0
Regular	0	0.0	0.0	0.0
Bueno	9	56.3	56.3	56.3
Muy bueno	7	43.8	43.8	100.0
Total	16	100.0	100.0	

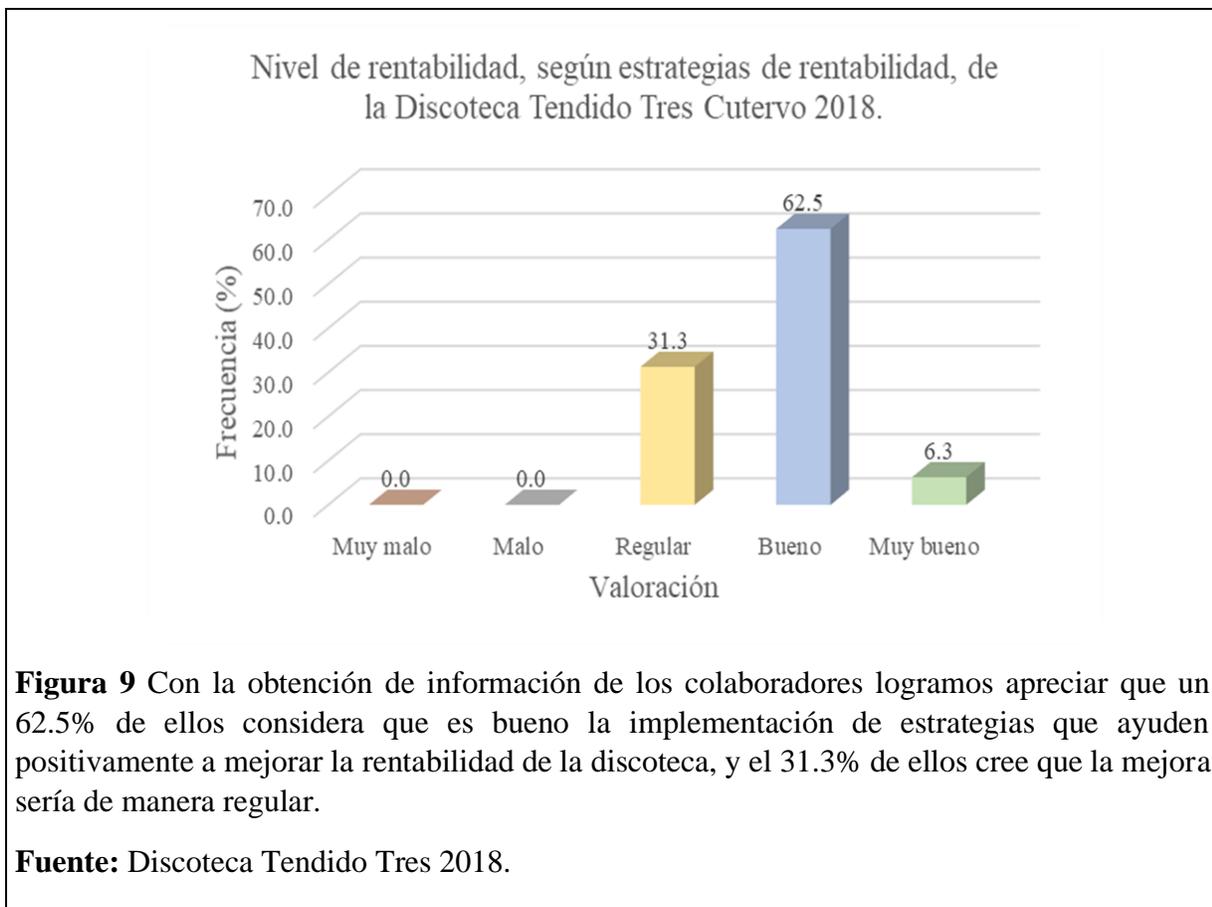
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Tabla 14** Nivel de rentabilidad, según estrategias de rentabilidad, de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

Dimensión estrategias de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy malo	0	0.0	0.0	0.0
Malo	0	0.0	0.0	0.0
Regular	5	31.3	31.3	31.3
Bueno	10	62.5	62.5	93.8
Muy bueno	1	6.3	6.3	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018



**Figura 9** Con la obtención de información de los colaboradores logramos apreciar que un 62.5% de ellos considera que es bueno la implementación de estrategias que ayuden positivamente a mejorar la rentabilidad de la discoteca, y el 31.3% de ellos cree que la mejora sería de manera regular.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

### 3.1.2.1 Resumen del nivel de Rentabilidad según dimensiones en la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

**Tabla 15** Nivel de Rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018

Variable dependiente Rentabilidad	Dimensiones	
	Dimensión tipos de rentabilidad	Dimensión estrategias de rentabilidad
Muy Malo	0.0	0.0
Malo	0.0	0.0
Regular	0.0	31.3
Bueno	56.3	62.5
Muy Bueno	43.8	6.3
Total	100.0	100.0

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

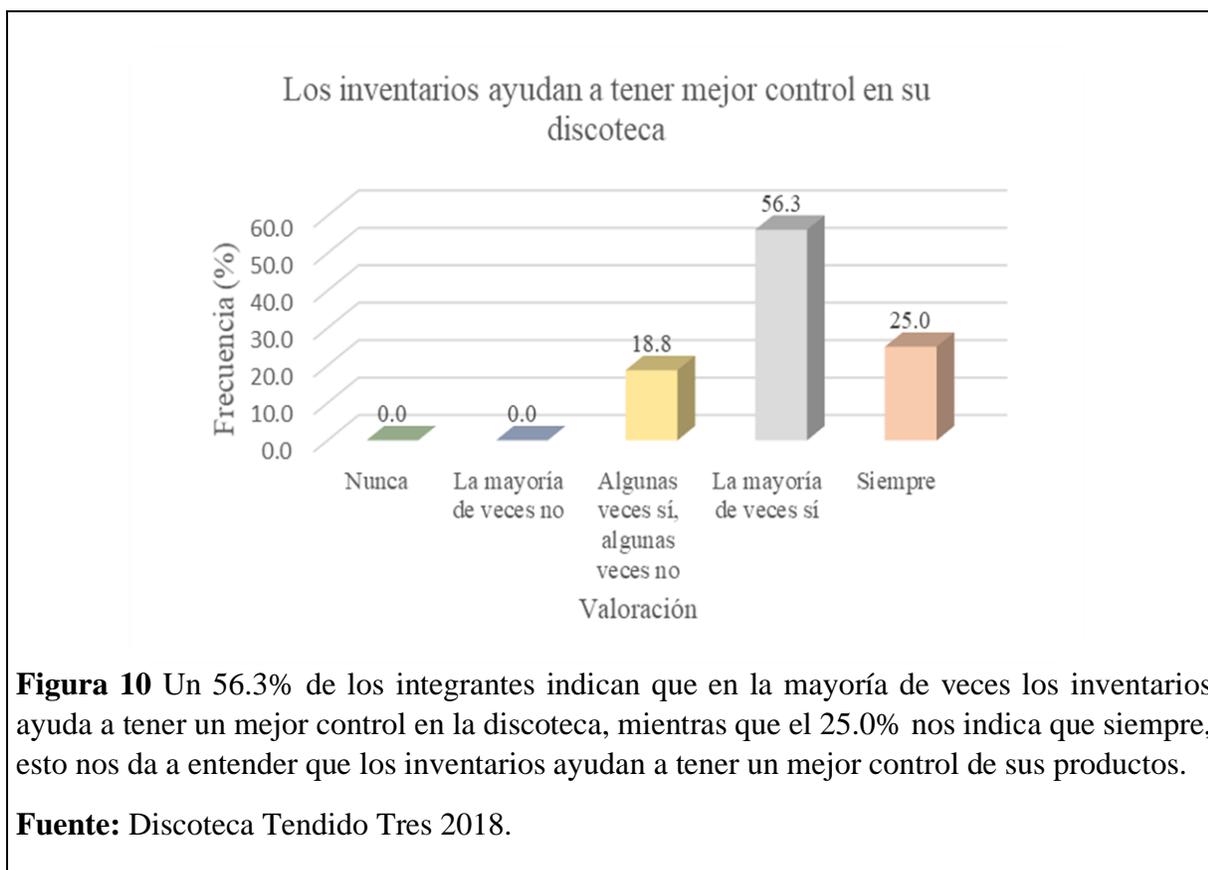
Del analisis de cada una de las dimensiones obtenidas de la plicación de encuesta a los colaboradores apreciamos que un indice relevante es la parte de estrategias de rentabilidad que los colaboradores considera un 62.5% de manera buena, de igual forma en la dimensión tipos de rentabilidad se aprecia que un 56.3% de ellos consideran este aspecto bueno; los resultados hacen notar que la falta de estrategias de rentabilidad es algo evidente en la empresa y que se debe tomaremos muy en cuenta para nuestra investigación.

### 3.2 Análisis del nivel de los indicadores de la variable de control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018

**Tabla 16** *Los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulativo
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	3	18.8	18.8	18.8
La mayoría de veces sí	9	56.3	56.3	75.0
Siempre	4	25.0	25.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



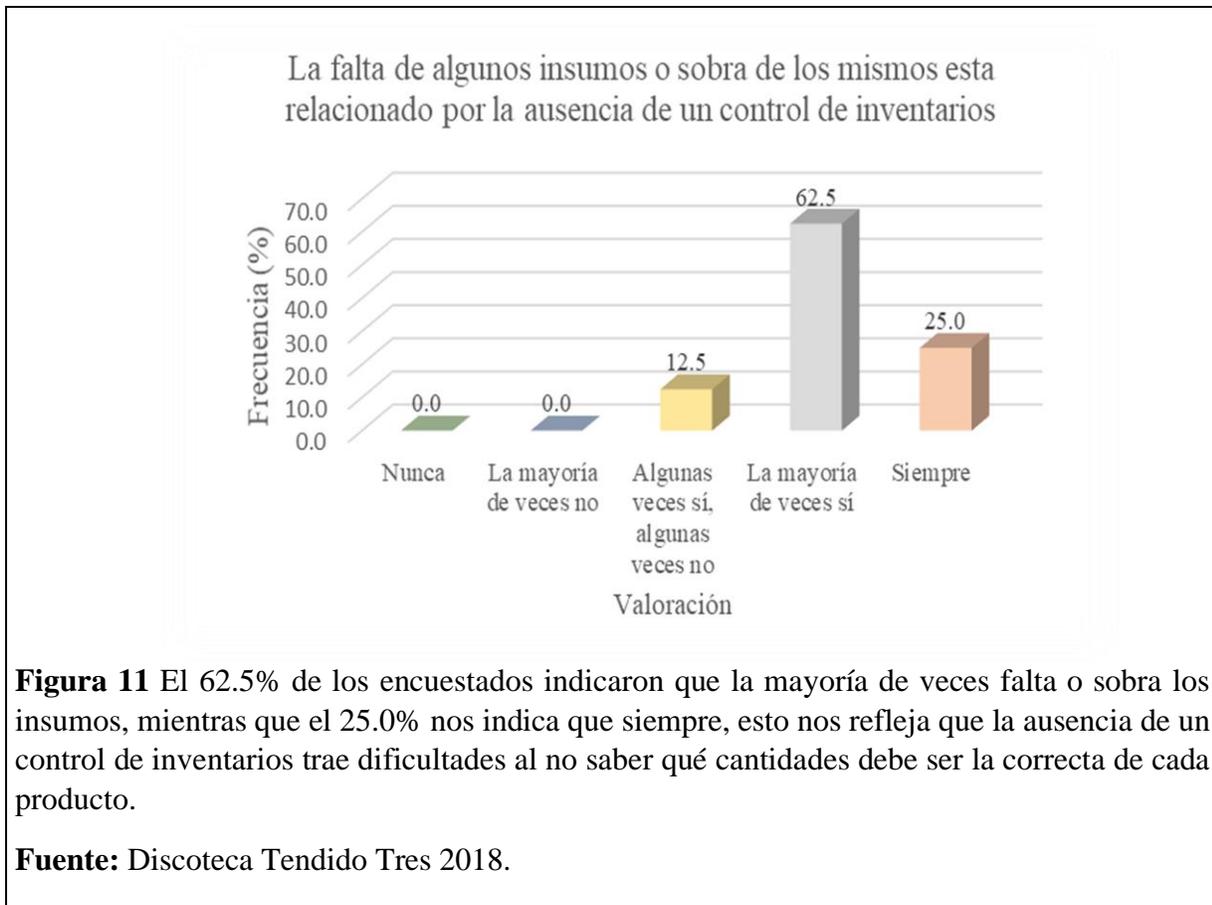
**Figura 10** Un 56.3% de los integrantes indican que en la mayoría de veces los inventarios ayuda a tener un mejor control en la discoteca, mientras que el 25.0% nos indica que siempre, esto nos da a entender que los inventarios ayudan a tener un mejor control de sus productos.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 17** La falta de algunos insumos o sobra de los mismos esta relacionado por la ausencia de un control de inventarios

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	2	12.5	12.5	12.5
La mayoría de veces sí	10	62.5	62.5	75.0
Siempre	4	25.0	25.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



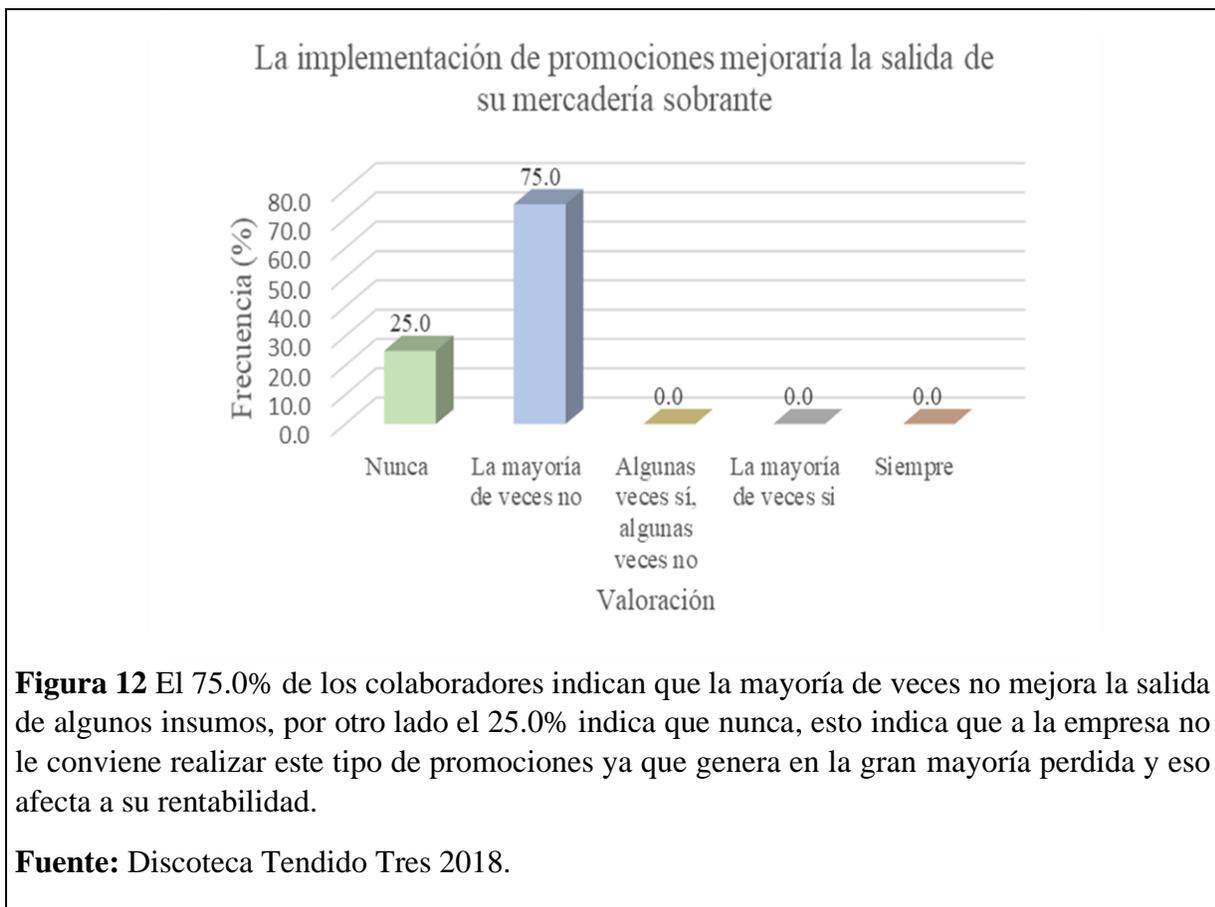
**Figura 11** El 62.5% de los encuestados indicaron que la mayoría de veces falta o sobra los insumos, mientras que el 25.0% nos indica que siempre, esto nos refleja que la ausencia de un control de inventarios trae dificultades al no saber qué cantidades debe ser la correcta de cada producto.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 18** La implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	4	25.0	25.0	25.0
La mayoría de veces no	12	75.0	75.0	100.0
Algunas veces sí, algunas veces no	0	0.0	0.0	100.0
La mayoría de veces si	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



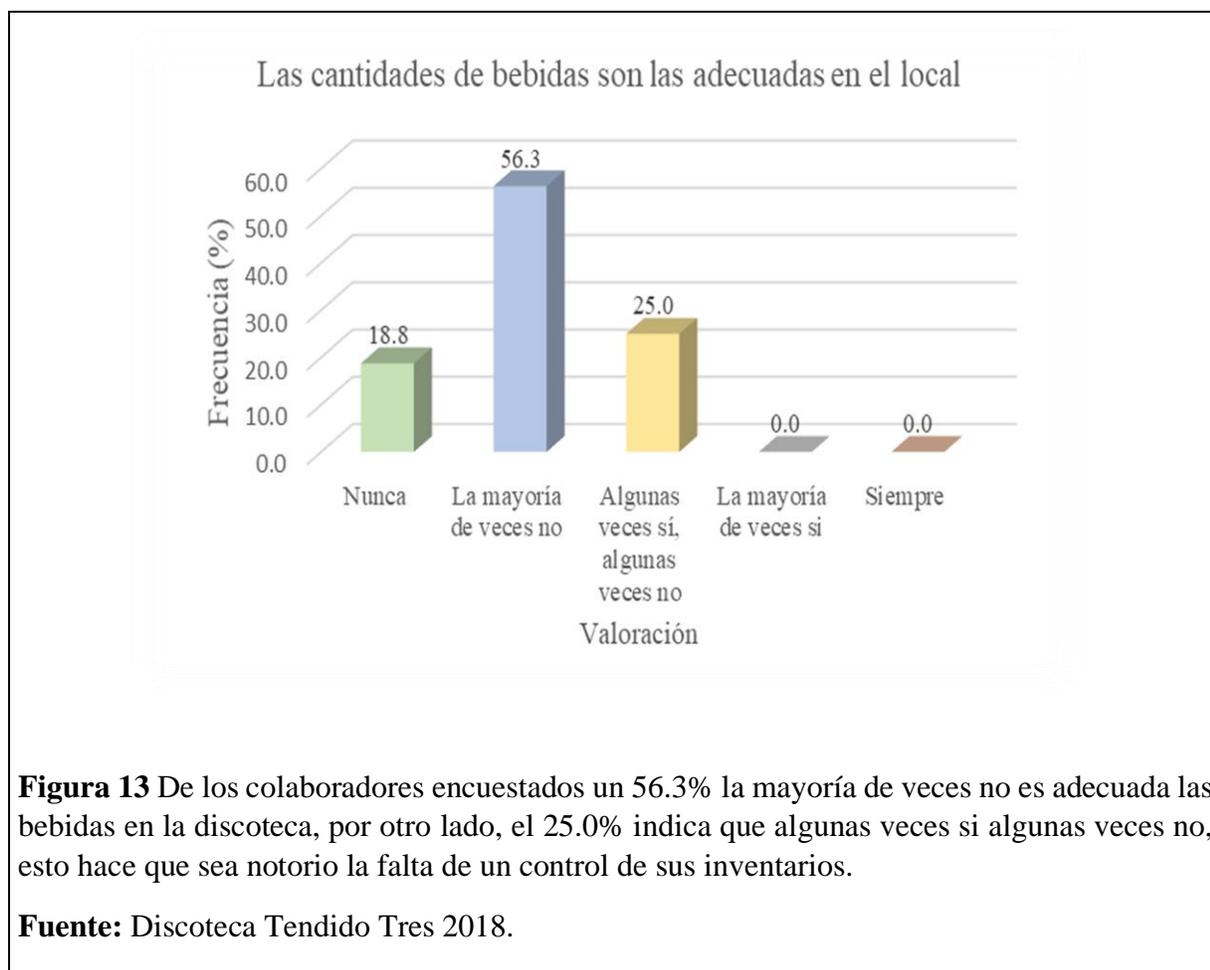
**Figura 12** El 75.0% de los colaboradores indican que la mayoría de veces no mejora la salida de algunos insumos, por otro lado el 25.0% indica que nunca, esto indica que a la empresa no le conviene realizar este tipo de promociones ya que genera en la gran mayoría perdida y eso afecta a su rentabilidad.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 19** Las cantidades de bebidas son las adecuadas en el local

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	18.8	18.8	18.8
La mayoría de veces no	9	56.3	56.3	75.0
Algunas veces sí, algunas veces no	4	25.0	25.0	100.0
La mayoría de veces si	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



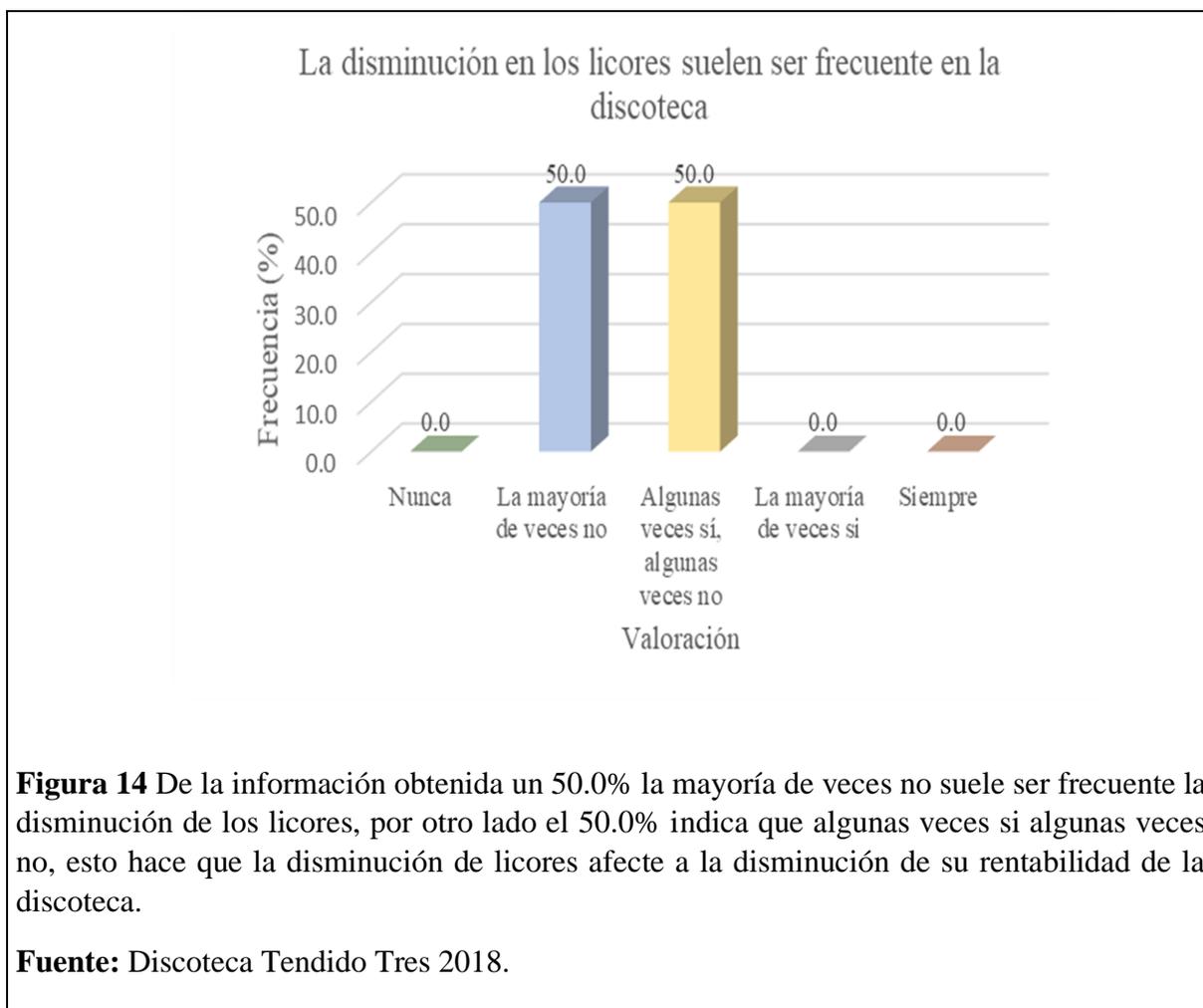
**Figura 13** De los colaboradores encuestados un 56.3% la mayoría de veces no es adecuada las bebidas en la discoteca, por otro lado, el 25.0% indica que algunas veces si algunas veces no, esto hace que sea notorio la falta de un control de sus inventarios.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 20** *La disminución en los licores suelen ser frecuente en la discoteca*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	8	50.0	50.0	50.0
Algunas veces sí, algunas veces no	8	50.0	50.0	100.0
La mayoría de veces si	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



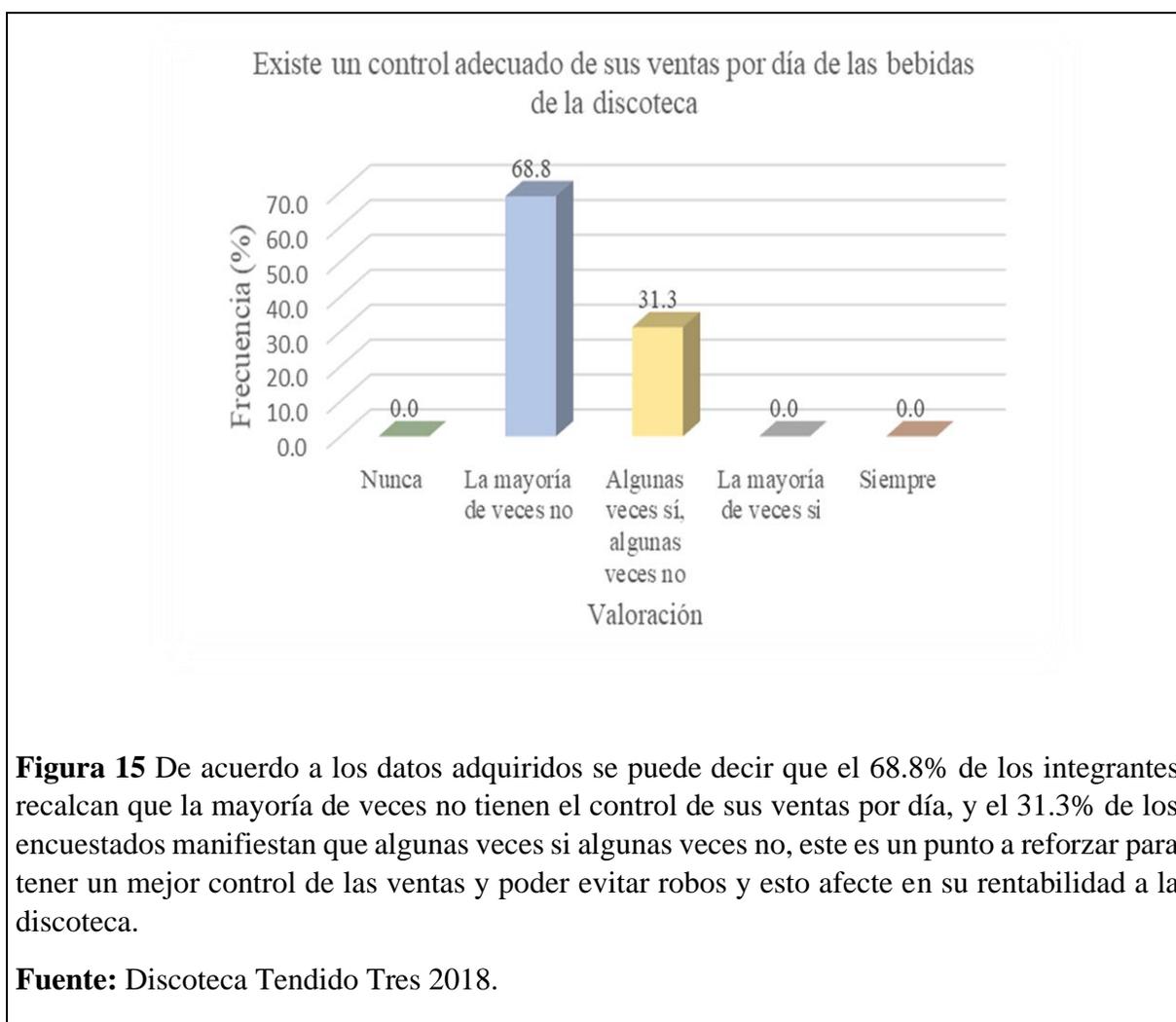
**Figura 14** De la información obtenida un 50.0% la mayoría de veces no suele ser frecuente la disminución de los licores, por otro lado el 50.0% indica que algunas veces si algunas veces no, esto hace que la disminución de licores afecte a la disminución de su rentabilidad de la discoteca.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 21** Existe un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de la discoteca

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	11	68.8	68.8	68.8
Algunas veces sí, algunas veces no	5	31.3	31.3	100.0
La mayoría de veces si	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



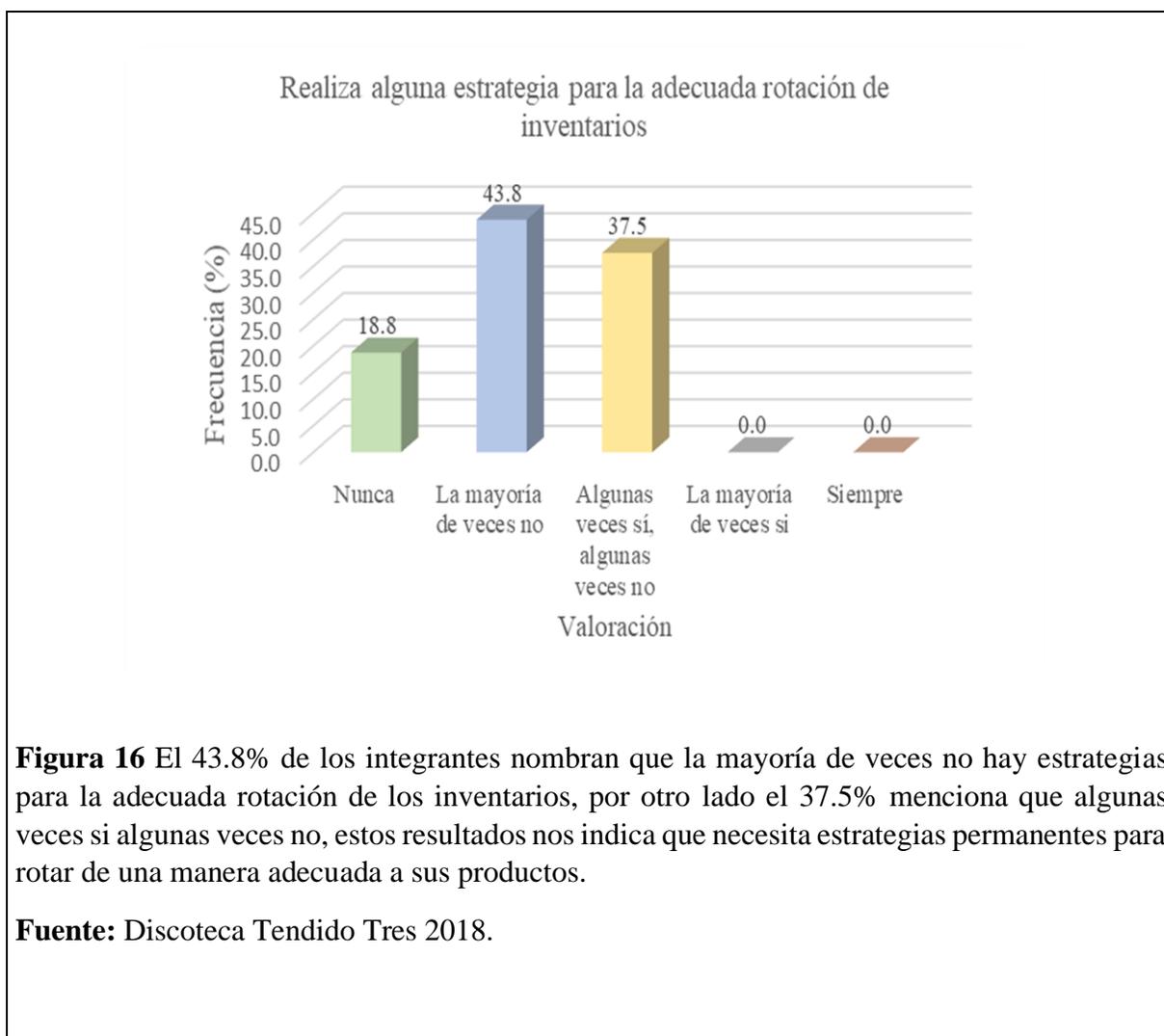
**Figura 15** De acuerdo a los datos adquiridos se puede decir que el 68.8% de los integrantes recalcan que la mayoría de veces no tienen el control de sus ventas por día, y el 31.3% de los encuestados manifiestan que algunas veces si algunas veces no, este es un punto a reforzar para tener un mejor control de las ventas y poder evitar robos y esto afecte en su rentabilidad a la discoteca.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 22** Realiza alguna estrategia para la adecuada rotación de inventarios

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	3	18.8	18.8	18.8
La mayoría de veces no	7	43.8	43.8	62.5
Algunas veces sí, algunas veces no	6	37.5	37.5	100.0
La mayoría de veces si	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Figura 16** El 43.8% de los integrantes nombran que la mayoría de veces no hay estrategias para la adecuada rotación de los inventarios, por otro lado el 37.5% menciona que algunas veces si algunas veces no, estos resultados nos indica que necesita estrategias permanentes para rotar de una manera adecuada a sus productos.

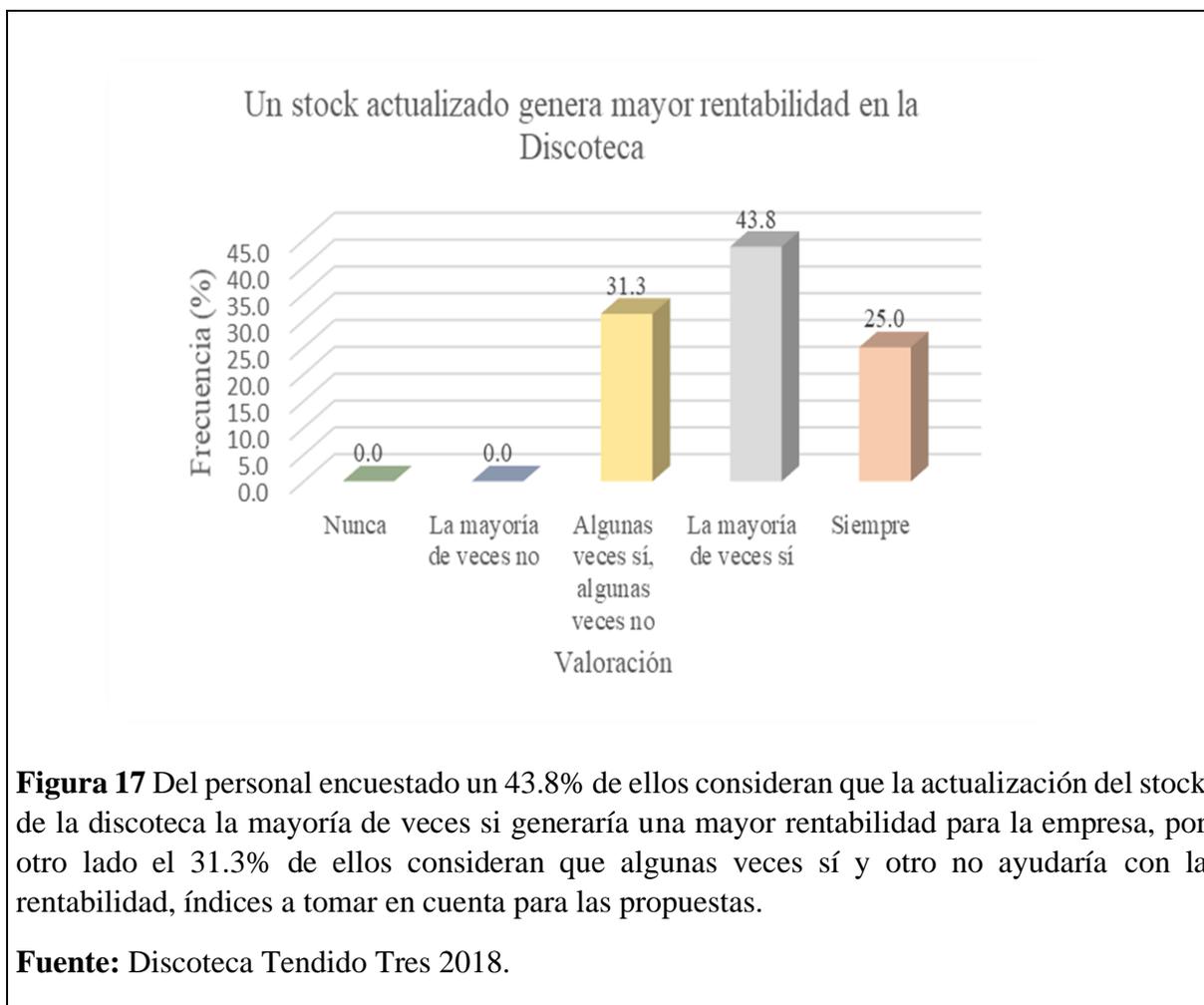
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

### 3.3 Análisis del nivel de rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres Cutervo 2018.

**Tabla 23** Un stock actualizado genera mayor rentabilidad en la Discoteca

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	5	31.3	31.3	31.3
La mayoría de veces sí	7	43.8	43.8	75.0
Siempre	4	25.0	25.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Figura 17** Del personal encuestado un 43.8% de ellos consideran que la actualización del stock de la discoteca la mayoría de veces sí generaría una mayor rentabilidad para la empresa, por otro lado el 31.3% de ellos consideran que algunas veces sí y otro no ayudaría con la rentabilidad, índices a tomar en cuenta para las propuestas.

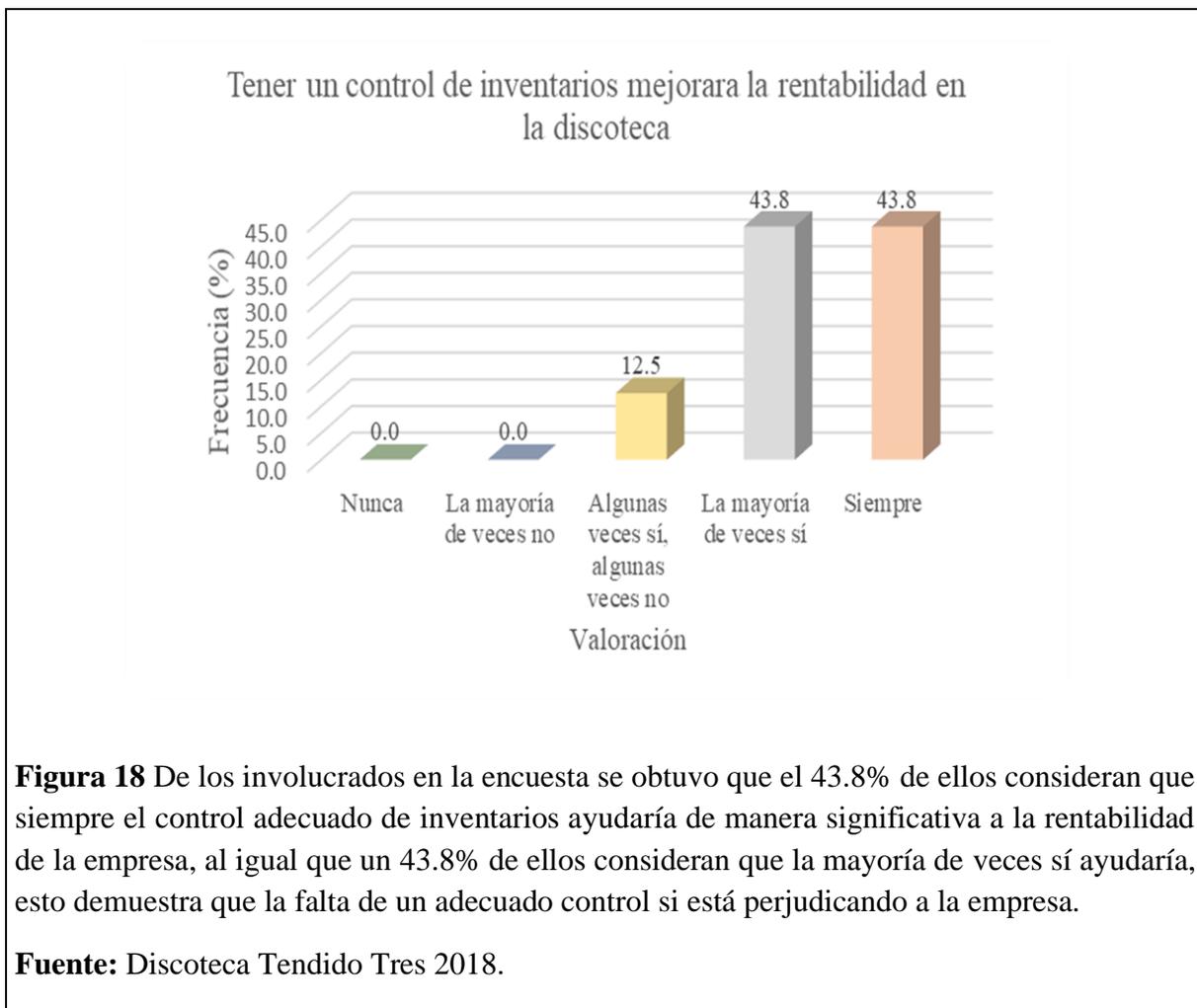
**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

Figura 17 Un stock actualizado genera mayor rentabilidad en la Discoteca

**Tabla 24** Tener un control de inventarios mejorara la rentabilidad en la discoteca

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	2	12.5	12.5	12.5
La mayoría de veces sí	7	43.8	43.8	56.3
Siempre	7	43.8	43.8	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



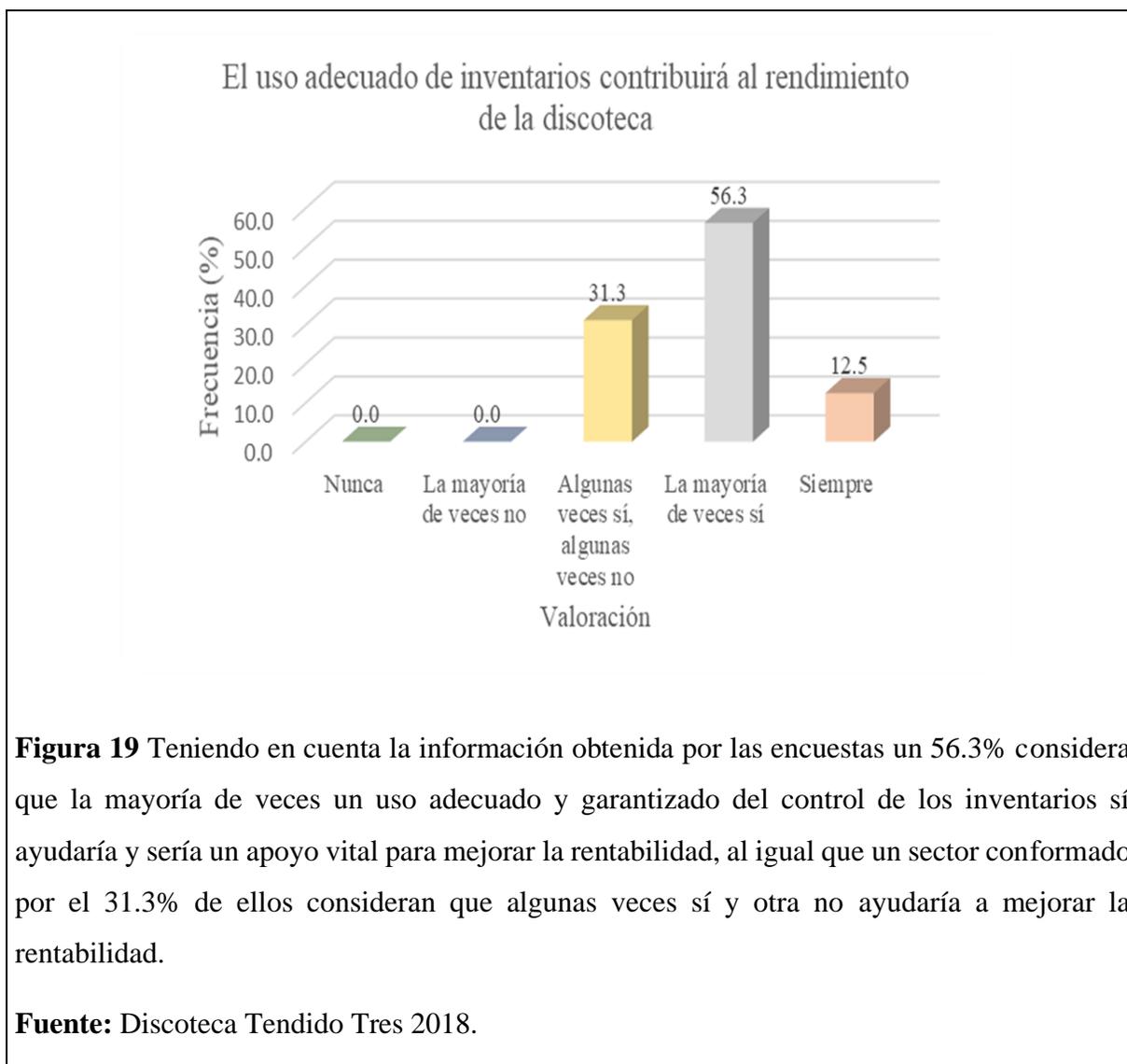
**Figura 18** De los involucrados en la encuesta se obtuvo que el 43.8% de ellos consideran que siempre el control adecuado de inventarios ayudaría de manera significativa a la rentabilidad de la empresa, al igual que un 43.8% de ellos consideran que la mayoría de veces sí ayudaría, esto demuestra que la falta de un adecuado control si está perjudicando a la empresa.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 25** El uso adecuado de inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	5	31.3	31.3	31.3
La mayoría de veces sí	9	56.3	56.3	87.5
Siempre	2	12.5	12.5	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



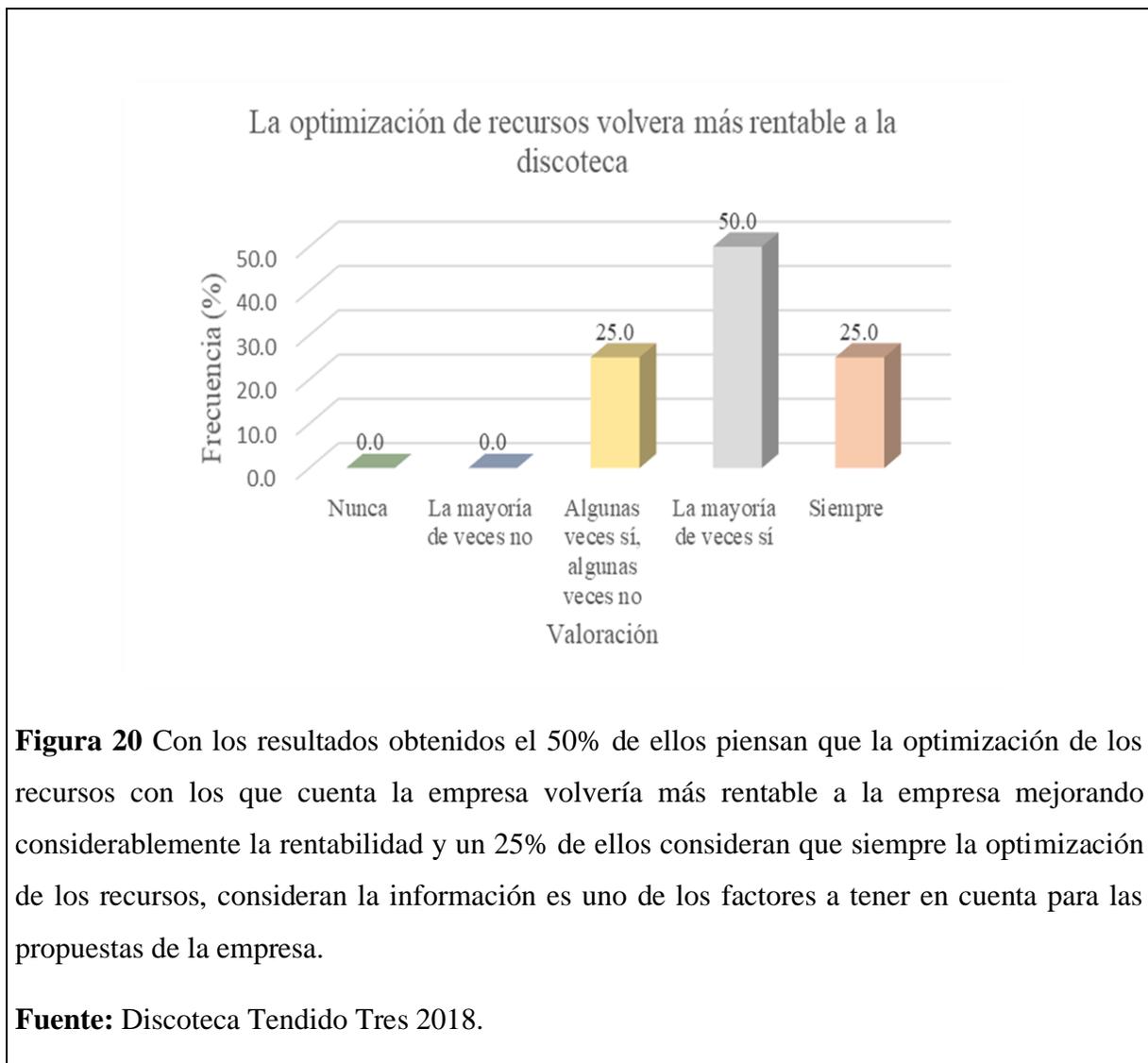
**Figura 19** Teniendo en cuenta la información obtenida por las encuestas un 56.3% considera que la mayoría de veces un uso adecuado y garantizado del control de los inventarios sí ayudaría y sería un apoyo vital para mejorar la rentabilidad, al igual que un sector conformado por el 31.3% de ellos consideran que algunas veces sí y otra no ayudaría a mejorar la rentabilidad.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 26** *La optimización de recursos volvera más rentable a la discoteca*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	4	25.0	25.0	25.0
La mayoría de veces sí	8	50.0	50.0	75.0
Siempre	4	25.0	25.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



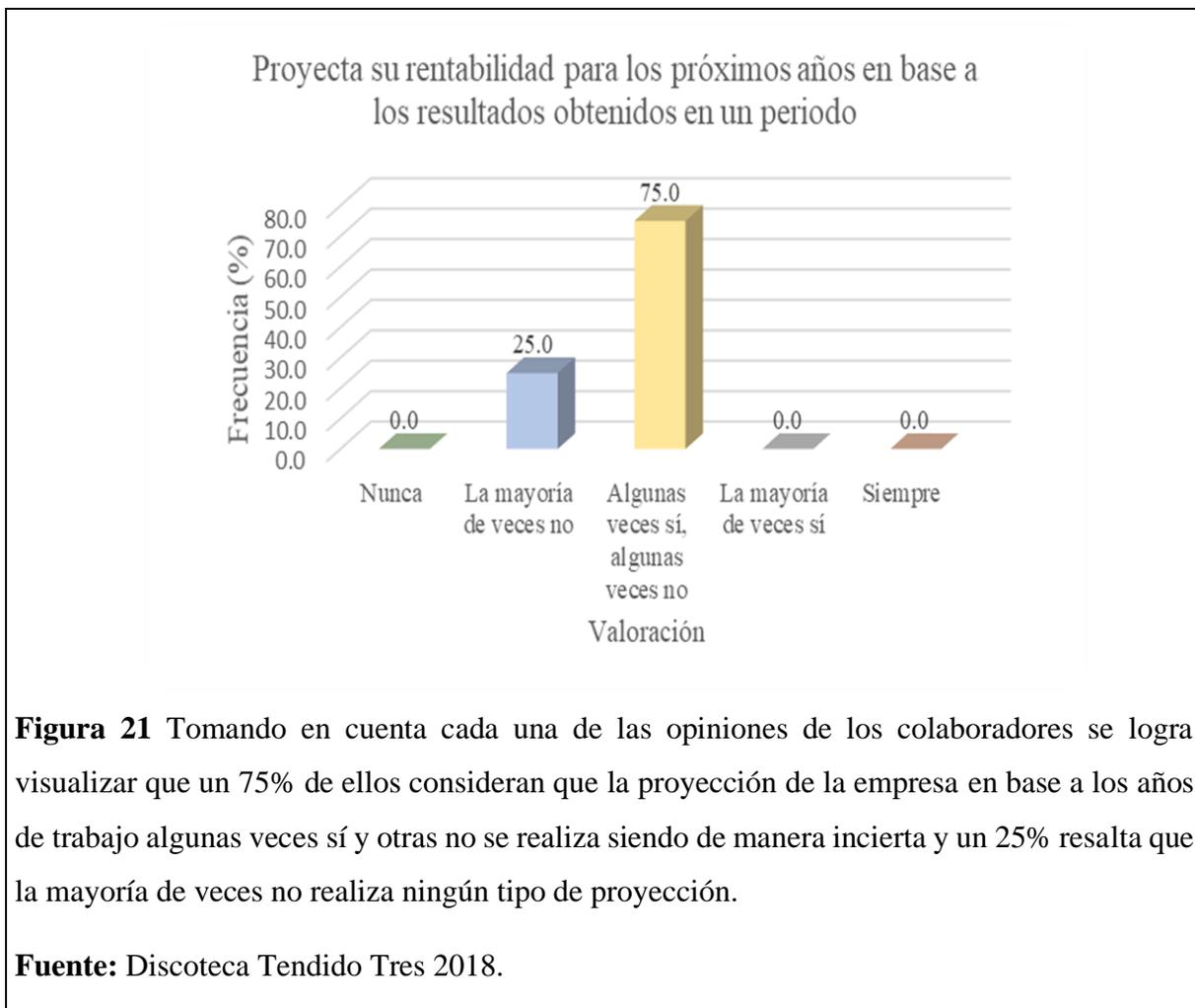
**Figura 20** Con los resultados obtenidos el 50% de ellos piensan que la optimización de los recursos con los que cuenta la empresa volvería más rentable a la empresa mejorando considerablemente la rentabilidad y un 25% de ellos consideran que siempre la optimización de los recursos, consideran la información es uno de los factores a tener en cuenta para las propuestas de la empresa.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 27** *Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en un periodo*

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	4	25.0	25.0	25.0
Algunas veces sí, algunas veces no	12	75.0	75.0	100.0
La mayoría de veces sí	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



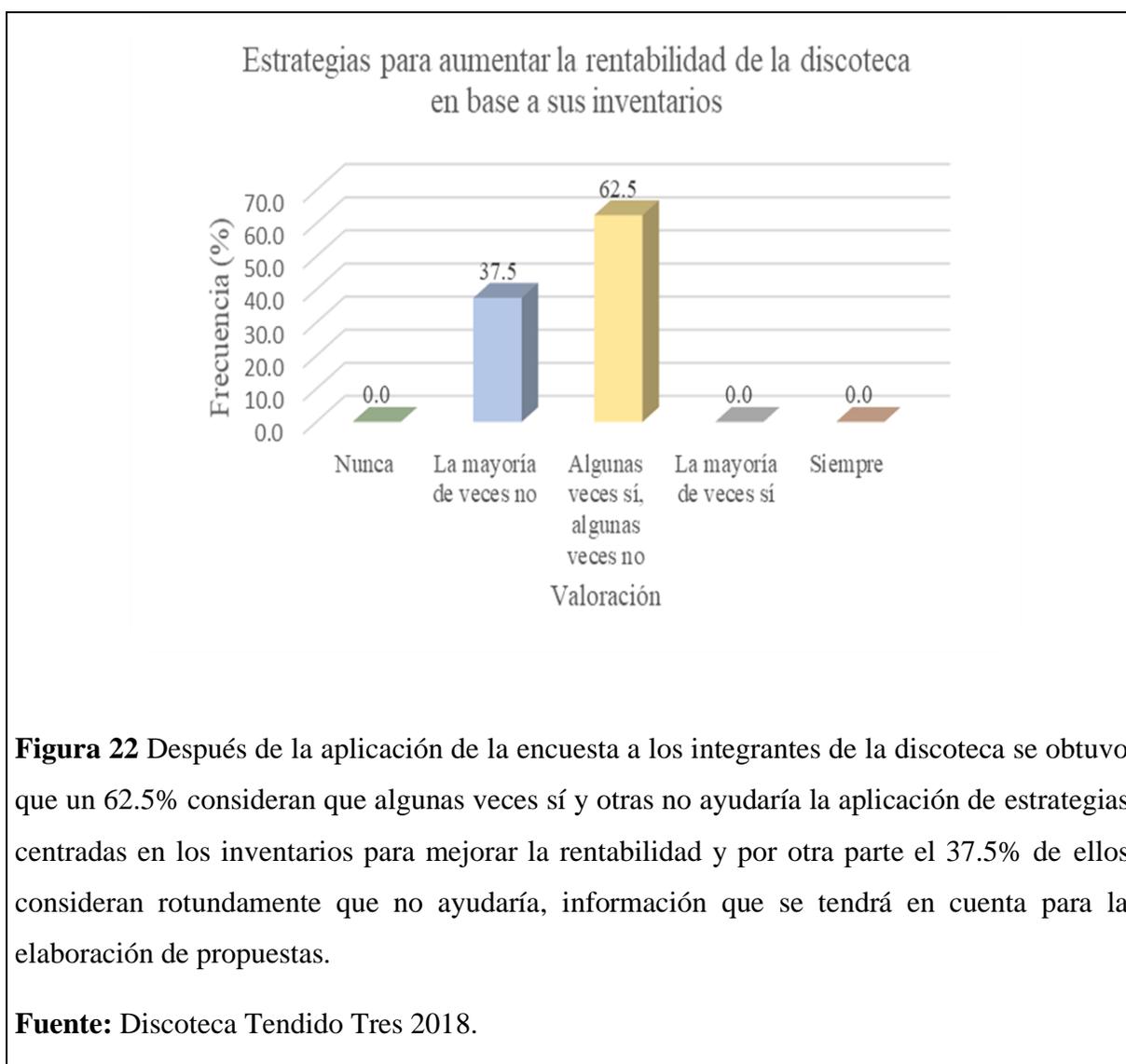
**Figura 21** Tomando en cuenta cada una de las opiniones de los colaboradores se logra visualizar que un 75% de ellos consideran que la proyección de la empresa en base a los años de trabajo algunas veces sí y otras no se realiza siendo de manera incierta y un 25% resalta que la mayoría de veces no realiza ningún tipo de proyección.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 28** Estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	6	37.5	37.5	37.5
Algunas veces sí, algunas veces no	10	62.5	62.5	100.0
La mayoría de veces sí	0	0.0	0.0	100.0
Siempre	0	0.0	0.0	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



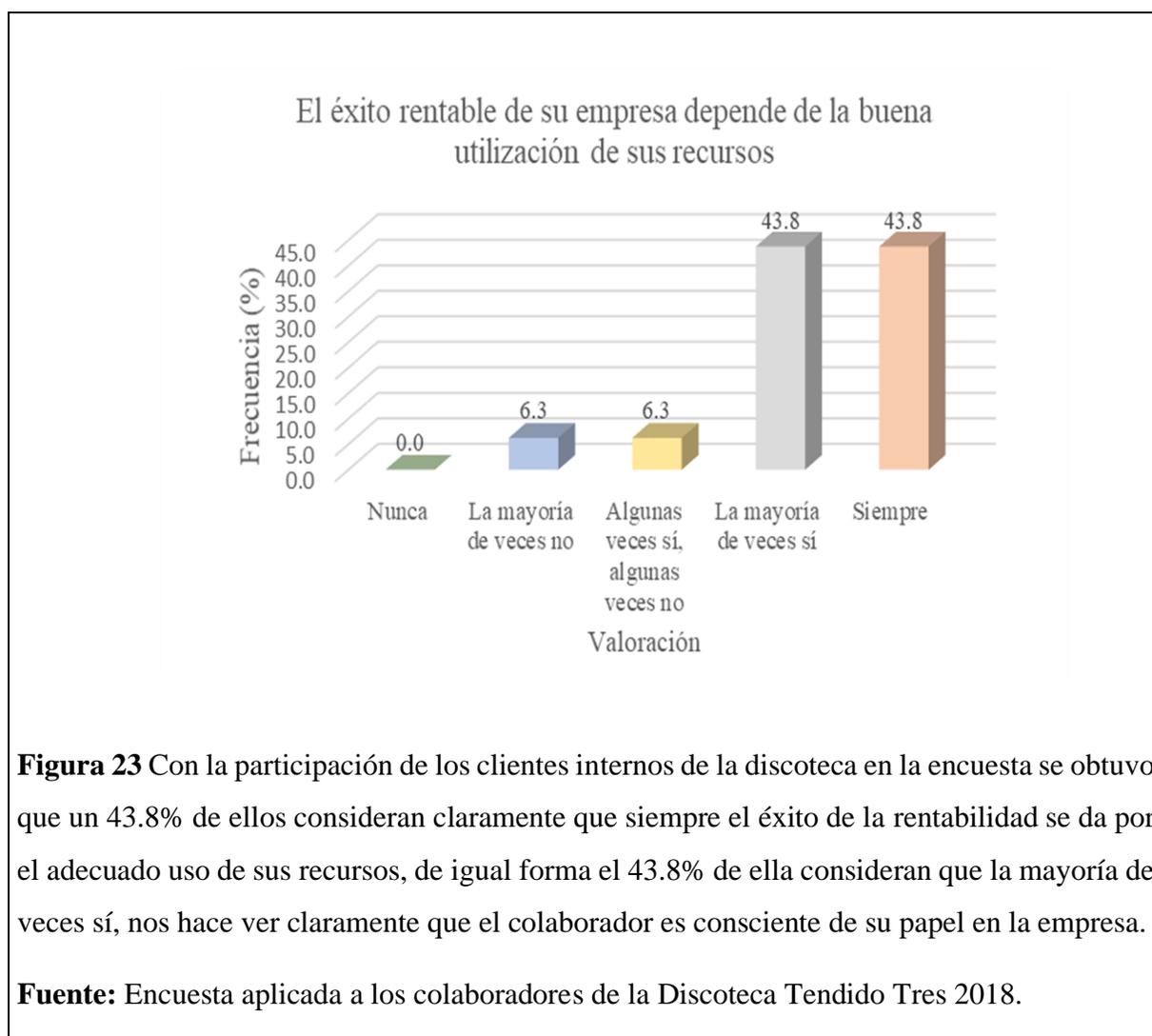
**Figura 22** Después de la aplicación de la encuesta a los integrantes de la discoteca se obtuvo que un 62.5% consideran que algunas veces sí y otras no ayudaría la aplicación de estrategias centradas en los inventarios para mejorar la rentabilidad y por otra parte el 37.5% de ellos consideran rotundamente que no ayudaría, información que se tendrá en cuenta para la elaboración de propuestas.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 29** El éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	1	6.3	6.3	6.3
Algunas veces sí, algunas veces no	1	6.3	6.3	12.5
La mayoría de veces sí	7	43.8	43.8	56.3
Siempre	7	43.8	43.8	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



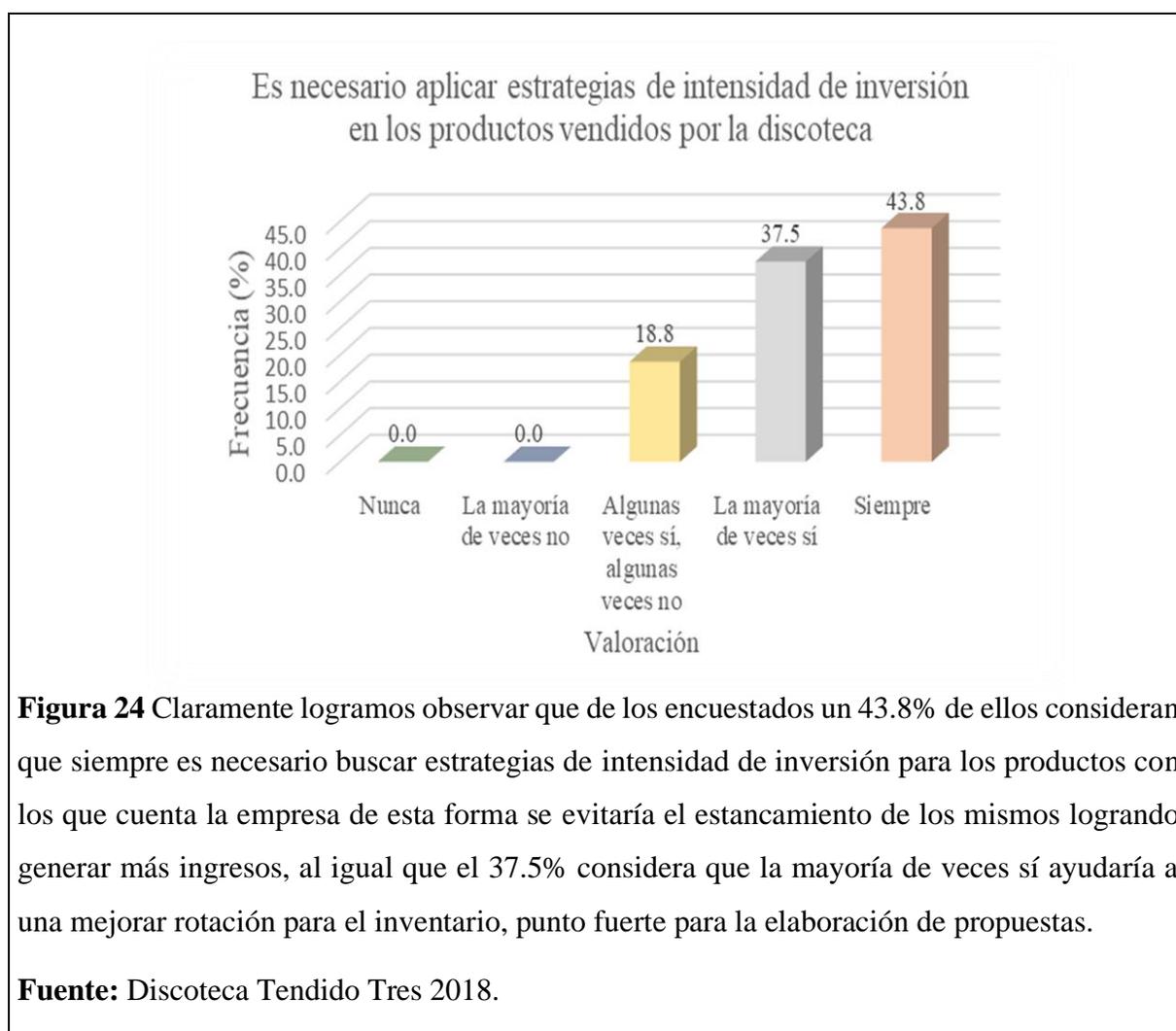
**Figura 23** Con la participación de los clientes internos de la discoteca en la encuesta se obtuvo que un 43.8% de ellos consideran claramente que siempre el éxito de la rentabilidad se da por el adecuado uso de sus recursos, de igual forma el 43.8% de ella consideran que la mayoría de veces sí, nos hace ver claramente que el colaborador es consciente de su papel en la empresa.

**Fuente:** Encuesta aplicada a los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres 2018.

**Tabla 30** Es necesario aplicar estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos por la discoteca

Valoración	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	0	0.0	0.0	0.0
La mayoría de veces no	0	0.0	0.0	0.0
Algunas veces sí, algunas veces no	3	18.8	18.8	18.8
La mayoría de veces sí	6	37.5	37.5	56.3
Siempre	7	43.8	43.8	100.0
Total	16	100.0	100.0	

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.



**Figura 24** Claramente logramos observar que de los encuestados un 43.8% de ellos consideran que siempre es necesario buscar estrategias de intensidad de inversión para los productos con los que cuenta la empresa de esta forma se evitaría el estancamiento de los mismos logrando generar más ingresos, al igual que el 37.5% considera que la mayoría de veces sí ayudaría a una mejor rotación para el inventario, punto fuerte para la elaboración de propuestas.

**Fuente:** Discoteca Tendido Tres 2018.

### 3.4 Revisión Documentaria

Para la revisión documentaria se procedió a solicitar al Gerente de la empresa sus documentos como registro de compras, ventas, comprobantes de pago, entre otros. Con un simple cuaderno de apuntes y con la versión de la representante de la empresa se pudo conocer que la empresa cuenta con un activo corriente del año 2019 S/. 233,104.00 y para el año 2018 S/. 199,816.20, conformado por efectivo y Equivalente de efectivo del año 2019 S/. 88,462.00 y para el año 2018 S/. 82,659.00, Cuentas por Cobrar Comerciales del año 2019 S/. 21,890.00 y para el año 2018 S/. 13,845.90, existencias para el año 2019 S/. 84,498.00 y para el año 2018 S/. 76,586.30 (monto referencial dado por el gerente ya que no cuentas con un inventario). En el Activo no Corriente, del año 2019 de S/. 18,765.00 y el año 2018 S/. 14,467.00, monto valorizado según el gerente por un tasador. Por otro lado, el Pasivo Corriente en el año 2019 representa un total de S/. 47,227.00 y en el 2018 S/. 31,985.20; conformado por un Tributo del año 2019 por Pagar de S/. 4,568.60 y en el año 2018 un total de S/. 3,389.10, cuentas por pagar comerciales del año 2019 S/. 42,658.40 y en el año 2018 S/. 28,596.10 y; así mismo el pasivo no corriente, conformado por Obligaciones financieras en el año 2019 de S/. 22 000.00 y en el año del 2018 S/. 15 000.00.

La empresa cuenta con un Patrimonio en el año 2019 de S/. 163,877.00 y en el año 2018 S/. 152,831.00, resultado de su capital social y utilidades acumuladas. Las ventas realizadas, según apuntes de la empresa en el año 2019 es de S/ 142,356.60 y en el año 2018 de S/ 160,563.80. Así mismo cuenta con Gastos de Ventas en el año 2019 por el monto de S/ 43,026.50 y en el año 2018 de S/ 45,808.00, Gastos de Administración del año 2019 y 2018 de S/ 15,000.00 y Gastos Financieros en el año 2019 por el monto de S/. 22,000.00 y en el 2018 S/. 15,000.00 Con esta información brindada por parte de la Gerencia se pudo plasmar lo siguiente:

**Tabla 31** Análisis de los estados financieros de la Discoteca Tendido Tres – Balance General

<b>DISCOTECA TENDIDO TRES</b>				
<b>BALANCE GENERAL</b>				
<b>AÑO 2018 Y 2019</b>				
<b>(EXPRESADO EN SOLES)</b>				
	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	88,462.00	38%	82,659.00	41%
Inversiones Financieras	0.00	0%	0.00	0%
Cuentas por Cobrar Comerciales	21,890.00	9%	13,845.90	7%
Cuentas por Cobrar a vinculadas	19,489.00	8%	12,258.00	6%
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	0%	0.00	0%
Existencias	84,498.00	36%	76,586.30	38%
Servicios y otros contratos por anticipado	0.00	0%	0.00	0%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>214,339.00</b>	<b>92%</b>	<b>185,349.20</b>	<b>93%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	10,265.00	4%	7,597.00	4%
Cuentas por Cobrar a vinculadas a Largo plazo	0.00	0%	0.00	0%
Otras Cuentas por Cobrar a largo plazo	0.00	0%	0.00	0%
Inversiones Inmobiliarias	0.00	0%	0.00	0%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (Neto de depreciación acumulada)	8,500.00	4%	6,870.00	3%
Activos Intangibles (Neto de amortización acumulada)	0.00	0%	0.00	0%
Activos Biológicos	0.00	0%	0.00	0%
Impuesto a la Renta y Participaciones Activo	0.00	0%	0.00	0%
Otros Activos	0.00	0%	0.00	0%
				0%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>18,765.00</b>	<b>8%</b>	<b>14,467.00</b>	<b>7%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>233,104.00</b>	<b>100%</b>	<b>199,816.20</b>	<b>100%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Tributos , aportes y contraprestaciones al sistema de pensiones y salud por pagar	4,568.60	2%	3,389.10	2%
Sobregiro y Pagarés Bancarios	0.00	0%	0.00	0%
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	0.00	0%	0	0%

Cuentas por Pagar Comerciales	42,658.40	18%	28,596.10	14%
Otras Cuentas por Pagar comerciales - relacionadas	0.00	0%	0	0%
Parte Corriente de las Deudas a largo plazo	0.00	0%	<b>0.00</b>	0%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>47,227.00</b>	<b>20%</b>	<b>31,985.20</b>	<b>16%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Pagar a Vinculadas	0.00	0%	0	0%
Obligaciones Financieras	22,000.00	9%	15,000.00	8%
Ingresos Diferidos	0.00	0%	0.00	0%
Impuesto a la renta y parti difer. Pasivo	0.00	0%	0.00	0%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>22,000.00</b>	<b>9%</b>	<b>15,000.00</b>	<b>8%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>69,227.00</b>	<b>30%</b>	<b>46,985.20</b>	<b>24%</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital Social	89,360.00	38%	87,418.00	44%
Capital Adicional	0.00	0%	0.00	0%
Acciones de inversión	0.00	0%	0.00	0%
Excedente de Revaluación	0.00	0%	0.00	0%
Reservas Legales	0.00	0%	0.00	0%
Otras Reservas	0.00	0%	0	0%
Resultados Acumulados	74,517.00	32%	65,413.00	33%
Resultado del Ejercicio	0.00	0%	0.00	0%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>163,877.00</b>	<b>70%</b>	<b>152,831.00</b>	<b>76%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>233,104.00</b>	<b>100%</b>	<b>199,816.20</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Análisis de los estados financieros de la Discoteca Tendido Tres

**Tabla 32** Análisis de los estados financieros de la Discoteca Tendido Tres – Estado de Resultados

<b>DISCOTECA TENDIDO TRES - CUTERVO</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
<b>AÑOS 2019 Y AÑO 2018</b>				
<i>(Expresado en soles)</i>	2019	%	2018	%
<u>+70 Ventas</u>	S/ 142,356.60	100%	S/ 160,563.80	100%
701 Mercaderías		0%		0%
702 Prod. terminado		0%		0%
703 Subproductos, desechos y desperdicios		0%		0%
- 709 Devolución de ventas		0%		0%
+73 Desctos.reb.bonif. obtenidos		0%		0%
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>S/ 142,356.60</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 160,563.80</b>	<b>100%</b>
-69 Costo de ventas	S/ 43,026.50	30%	S/ 45,808.00	29%

691 Mercaderías		0%		0%
692 Prod. terminados		0%		0%
693 Subprod., desechos y desperdicios		0%		0%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>S/ 99,330.10</b>	70%	<b>S/ 114,755.80</b>	71%
-94 Gastos de administración	S/ 15,000.00	11%	S/ 15,000.00	9%
-95 Gastos de ventas	S/ 5,000.00	4%	S/ -	0%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>S/ 79,330.10</b>	56%	<b>S/ 99,755.80</b>	62%
<b>+ - Otros ingresos y egresos</b>		0%		0%
+77 Ingresos Financieros	S/ -	0%	S/ -	0%
- 97 Gastos Financieros	S/ 22,000.00	15%	S/ 15,000.00	9%
+ Otros Ingresos		0%		0%
- Otros Gastos		0%		0%
Resultados por Exposición a la Inflación (REI)		0%		0%
<b>Resultados antes de Participaciones, I.R Y Partidas Extraordinarias</b>	<b>S/ 57,330.10</b>	40%	<b>S/ 74,755.80</b>	47%
Participaciones 8%	S/ -	0%	S/ -	0%
Impuesto a la Renta 29.5%	S/ 16,912.38	12%	S/ 22,052.96	14%
<b>Resultado Antes del Interés Minoritario</b>	<b>S/ 40,417.72</b>	28%	<b>S/ 52,702.84</b>	33%
Interés Minoritario		0%		0%
<b>Utilidad ( Pérdida ) Neta del ejercicio</b>	<b>S/ 40,417.72</b>	28%	<b>S/ 52,702.84</b>	33%

**Fuente:** Análisis de los estados financieros de la Discoteca Tendido Tres

## Análisis de la Rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo de los años 2018 y 2019

**Tabla 33** Análisis de la Rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo de los años 2018 y 2019

Razones Financieras	Fórmulas	Importes		Resultados		Interpretación		Comparación
		2019	2018	2019	2018	2019	2018	
<b>RAZÓN DE SOLVENCIA A CORTO PLAZO O DE LIQUIDEZ</b>								
Razón Corriente	Activos Corrientes	214,339.00	185,349.20	<b>4.54 veces</b>	<b>5.79 veces</b>	La empresa tiene la solvencia necesaria para cubrir obligaciones a corto plazo.	La empresa tiene la solvencia necesaria para cubrir obligaciones a corto plazo	A diferencia del año 2018, en el año 2019 hay una pequeña disminución de 1.25 pero que la misma no afecta significativamente a la empresa.
	Pasivos Corrientes	47,227.00	31,985.20					
Razón de Efectivo	Efectivo	88,462.00	82,659.00	<b>1.87 veces</b>	<b>2.58 veces</b>	La empresa tiene solvencia para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo.	La empresa tiene solvencia para hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo	Como se puede apreciar a pesar de que la razón de efectivo de la empresa es buena, existe una disminución considerable y que un futuro puede llegar a perjudicar su rentabilidad.
	Pasivos corrientes	47,227.00	31,985.20					
<b>RAZONES DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO O DE APALANCAMIENTO FINANCIERO</b>								
Razón de la Deuda total	Activos totales – Patrimonio	233,104.00 - 163,877.00	199,816.20 - 152,831.00	<b>0.297 veces</b>	<b>0.235 veces</b>	La empresa cuenta con un nivel de recursos propios	La empresa cuenta con un nivel de recursos propios	Para el año 2019 existe un pequeño aumento del porcentaje, por algunos préstamos a favor de la

	Activos totales	233,104.00	199,816.20			totalmente adecuados.	totalmente adecuados.	empresa pero que no suelen perjudicar a la discoteca.
Razón de la Deuda a Capital	Deudas Totales	69,227.00	46,985.20	<b>0.42 veces</b>	<b>0.31 veces</b>	Existe un 42% que se considera como un estado de endeudamiento con riesgo, hace notar que la discoteca no tiene flexibilidad para respaldar nuevas inversiones.	Existe un 31% la discoteca ha comenzado a tener endeudamiento, esto se da por nuevas inversiones y préstamos.	En el año 2019 se puede apreciar un aumento de estos niveles, por el incremento de sus cuentas por cobrar, por falta de políticas de cobro, por el aumento de préstamos entre otros.
	Patrimonio	163,877.00	152,831.00					
Multiplicador De Capital	Activos Totales	233,104.00	199,816.20	<b>1.42 veces</b>	<b>1.31 veces</b>	La Discoteca Tendido Tres está trabajando de manera adecuada los financiamientos y no existe ningún riesgo.	La Discoteca Tendido Tres está trabajando de manera adecuada los financiamientos y no existe ningún riesgo.	En el 2019 a diferencia del año 2018, hubo un pequeño incremento el porcentaje pero que no afecta significativamente a la discoteca.
	Patrimonio	163,877.00	152,831.00					
<b>RAZONES DE ROTACIÓN</b>								
Rotación de Las Cuentas Por Cobrar	Ventas	142,356.60	160,563.80	<b>3.44 veces</b>	<b>6.15 veces</b>	La capacidad de la discoteca Tendido Tres de transformar el efectivo en dinero es un poco	La capacidad de la discoteca Tendido Tres de transformar el efectivo en dinero es buena y	A diferencia del año 2018, en al año 2019 hay una disminución del porcentaje cuentas por cobrar que si en un futuro no se mejorar puede
	Cuentas por cobrar	41,379.00	26,103.9					

						aceptable pero se debe mejorar.	ayuda a cubrir sus obligaciones.	llegar a ocasionar problemas a la rentabilidad de la empresa.
Días de ventas en cuentas por cobrar	365 días	365	365	<b>106.10 días</b>	<b>59.35 días</b>	El periodo de cuantas por cobrar en relación a días sobre pasa los 3 meses algo que no puede llegar a ser beneficioso para la discoteca.	El periodo de cobro es algo aceptable pero que con las políticas correctas podría mejorar.	En el año 2019 aumentaron los días para las cuentas por cobrar en 46.75 días, los mismos llegan a perjudicar a la discoteca al momento de cubrir las necesidades financieras.
	Rotación de Cuentas por cobrar	3.44	6.15					
Rotación de cuentas por pagar	Cuentas por pagar * 365	42,658.40 * 365	28,596.10 * 365	<b>361 días</b>	<b>228 días</b>	El periodo de pago por parte de la empresa casi llega a un año, puede ser que le beneficie o en todo caso le genere intereses que no son buenos para la rentabilidad.	La discoteca paga sus cuentas en periodos amplios que le podrían estar generando intereses y que se debería mejorar.	A diferencia del año 2018 en el 2019 el periodo de pago a incrementado en 133 días, quizá se deba a que la empresa ha aumentado los índices de cuentas por cobrar y la misma no logra cubrir adecuadamente las necesidades financieras.
	Costo de Ventas	43,026.50	45,808.00					
Rotación de existencias	Costo de ventas	43,026.50	45,808.00	<b>0.51 veces</b>	<b>0.60 veces</b>	La rotación de los productos de la empresa es considera baja, porque a mayor la cifra, mayor la rotación anual.	La rotación de los inventarios en la discoteca suele ser baja, es necesario algunas estrategias para poder mejorar estos resultados.	En el año 2019 hubo una baja considerable de la rotación de inventarios, nos da a entender que le dificulta a la empresa convertir en efectivo sus cuentas por cobrar o sus existencias, además es necesario una mejor gestión.
	Existencias	84,498.00	76,586.30					

Rotación de los activos Corrientes	Ventas	142,356.60	160,563.80	<b>0.66 veces</b>	<b>0.87 veces</b>	Por cada un sol del Activo corriente, la discoteca genera 0.66 soles en ventas.	Por cada un sol del Activo corriente, la discoteca genera 0.87 soles en ventas.	A diferencia del año 2018 en el 2019 se aprecia claramente la disminución de las ventas por parte de la discoteca, las mismas que pueden perjudicar directamente a la rentabilidad y que la misma no pueda tener inversiones a futuro.
	Activos corrientes	214,339.00	185,349.20					
<b>RAZONES DE RENTABILIDAD</b>								
Margen de Utilidad	Utilidad neta	57,330.10	74,755.80	<b>40 %</b>	<b>47 %</b>	Por cada sol vendido por la Discoteca Tendido Tres hay un promedio de 0.40 de ganancia a favor de la empresa.	Por cada sol vendido por la Discoteca Tendido Tres hay un promedio de 0.47 de ganancia a favor de la empresa.	Existe una disminución de 0.07 de ingresos para la empresa, quizás y se deba por la falta de estrategia para la ventas o la falta de un adecuado control de inventarios, factores a tomar en cuenta para las propuestas y que deberían mejorar constantemente.
	Ventas	142,356.60	160,563.80					
	Utilidad neta	40,417.72	52,702.84	<b>17 %</b>	<b>26 %</b>	La Discoteca Tendido Tres por cada 100 unidades	La Discoteca Tendido Tres por cada 100	Existe una disminución que en porcentaje se ve mínima pero a gran escala es

Rendimientos sobre los activos (ROA)	Activos Totales	233,104.00	199,816.20			monetarias de activo que invierta obtiene 17 unidades monetarias de utilidad neta.	unidades monetarias de activo que invierta obtiene 26 unidades monetarias de utilidad neta.	considerablemente alarmante, porque de seguir así la empresa se verá afectada.
Rentabilidad sobre recursos propios (ROE)	Utilidad neta	40,417.72	52,702.84	<b>25 %</b>	<b>34 %</b>	La Discoteca Tendido Tres por cada 100 unidades monetarias de capital que invierta obtiene 25 unidades monetarias de utilidad neta.	La Discoteca Tendido Tres por cada 100 unidades monetarias de capital que invierta obtiene 34 unidades monetarias de utilidad neta.	Es necesario la propuesta de un mejor control de inventarios, orientación a los colaboradores para mejorar estas cifras que serán en beneficio de la empresa.
	Patrimonio	163,877.00	152,831.00					

**Fuente:** Análisis de los estados financiero y elaboración propia

### **3.5. Discusión de resultados.**

Luego de la aplicación de las encuestas, el análisis de los indicadores, el análisis de los estados financieros y por último el análisis de la variable independiente en la figura 3 se obtuvo que un 87.5% de los integrantes encuestados indicaron que el nivel de control de inventarios es regular, y un 12.5% indicaron que es bueno, por tal motivo la empresa no logra mantener un control de inventarios adecuado. Eso se puede constatar con el análisis de los estados financieros específicamente con el ratio de rotación de existencias que a diferencia del año 2018, En el año 2019 hubo una baja considerable de la rotación de inventarios de 0.6 a 0.51 por año, le dificulta a la discoteca convertir en efectivo las cuentas por cobrar o sus existencias, además es necesario una mejor gestión, (Espinoza Murillo & Lozano Soria, 2018) En su investigación tienen como objetivo principal analizar e implementar un adecuado sistema de control para sus inventarios de la empresa Ferreyani E.I.R.L, llegando a concluir que no existe un adecuado control de sus inventarios, el carecimiento de codificación y selección de los productos, la falta de formatos adecuados para el control de todos los inventarios, y no se aplica un método de valoración de existencias. Coinciden con los resultados de la teoría (Espinoza, 2011) El control de inventarios es una de las principales herramientas para la empresa, porque conocer las cantidades que existe de un producto disponible para los clientes, para un lugar y sobre todo en un tiempo determinado beneficia considerablemente a la organización. Esta coincidencia se da debido a que la discoteca no cuenta con una estrategia adecuada para el control de inventarios, perjudicando al momento de realizar sus ventas al no llevar un adecuado control de sus insumos, mismos que no suelen cubrir la demanda del consumidor o no exista una adecuada rotación de los mismos, los cuales permanecen largos periodos sin ser vendidos y esto afecta directamente a la rentabilidad de la empresa, misma que no logra ser competitiva en el mercado.

Otro de los resultados obtenidos en la figura 7 teniendo en cuenta la opinión de los colaboradores de la discoteca se logra apreciar que un 68.8% considera la rentabilidad es buena y un 31.3% muy buena, cabe resaltar que para poder dar veracidad

a esta información será necesario analizar los estados financieros de la empresa. Para ellos se aplicó la ratio de razón corriente o ratios de liquidez y se observa que en el año 2018 la empresa tenía un promedio de 5.79 de solvencia para respaldar sus deudas, pero en el año 2019 hubo una disminución y solamente tiene un 4.54 de solvencia para respaldar su deuda. (Aizaga Soria & Iza Guzman, 2018) Tuvo como objetivo principal implementar un control de inventarios que ayude a la Empresa Lepulunchexpress S.A, Llegaron a la conclusión de que el sector de la información tiene deficiencias en la cadena de suministro, debido a una comunicación inadecuada, que podría mejorarse compartiendo datos de información de forma bidireccional. Coinciden con la teoría de (Gitman Lawrence, 1992) La rentabilidad se encuentra relacionada específicamente con la productividad de la organización, también con las ventas y los activos o capital de la empresa. Permite estimar ganancias para las empresa en un nivel de ventas con la inversión de los propietarios. Para que una empresa se mantenga en el mercado es necesario generar beneficios. Por tanto, está directamente relacionada con el peligro, si la empresa desea un crecimiento progresivo debe aumentar el riesgo y por el contrario, si desea disminuir el riesgo, debería reducir su rentabilidad.

Esta coincidencia con nuestra investigación se da motivo que la empresa no cuenta con el conocimiento adecuado de como llevar el control de inventarios, para poder saber que productos se estan agotando y si hay un exceso, no brindado el servicio adecuado a sus consumidores, generando pérdida significativa para la empresa, llegando a tener una inversión estática sin generar la rentabilidad proyectada para la discoteca, manteniendo una disminución en sus ingresos y no poder reinvertir.

En lo concerniente a la investigación realizada y con los resultados obtenidos, es propiso realizar la propuesta de la implementación de un control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres, motivo que el desconocimiento de los productos con los que cuenta, es primordial al momento de brindar su servicio de venta a sus consumidores, para de esta manera mejorar el servicio brindado aumentando la rentabilidad de la organización, de esta manera poder reinvertir el dinero en sus insumos y generar más ingresos, logrando la mejora del servicio y la fidelidad de sus clientes, para que en un momento los mismos nos logren recomendar, de esta manera la

empresa logrará la competitividad requerida en el sector del rubro de entretenimiento y ser la pionera en el negocio.

### **3.6 Aporte Científico**

#### **Introducción**

La mayoría de organizaciones se encuentran afectadas al no contar con un adecuado control de inventarios o realizan operaciones las cuales demandan una búsqueda de información y la misma no se encuentre disponible para la toma de decisiones; el hecho de no contar con ella implicaría una desgracia y una gran pérdida en tus ingresos generando una disminución en tu rentabilidad.

La importancia de mantener un inventario actualizado es vital al momento de tomar decisiones de inversión, además de ayudar a conocer los productos que rotan con mayor facilidad y tener en cuenta cuáles quedan estancados en el almacén y estos no generan ingresos que contribuyan a la rentabilidad del empresa, por eso es necesario mantener actualizado el inventario, lo que ayuda a tener la información correcta y lograr el desarrollo de la empresa.

El planteamiento de una propuesta para optimizar la rentabilidad de la Discoteca, se basa en estrategias para un mejor de inventarios, porque el simple hecho o compromiso de conocer nuestros recursos ayudaría positivamente a la toma de decisiones. El objetivo principal del presente trabajo de investigación es la de determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres, con el fin que la empresa sea una de las pioneras en el rubro de entretenimiento.

#### **3.6.1 Objetivos**

##### **3.6.1.1 Objetivo General**

Determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

##### **3.6.1.2 Objetivo Especifico**

Analizar el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

Evaluar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

Proponer estrategias de control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.

### **Aspecto de la empresa**

A continuación se detallará la propuesta, componente de la propuesta y presupuesto respectivo para la Discoteca Tendido Tres de la ciudad de Cutervo.



## **“ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018.”**

**Autora:**

**Torres Contreras Ana Nelba**

**Asesora:**

**Mg. Gonzales Caicedo Luz Angelica**

**Chiclayo – Perú**

**2019**

## **Responsable de la Propuesta**

Ana Nelba Torres Contreras

## **Fundamentación de la propuesta**

La mayoría de organizaciones se encuentran afectadas al no contar con un adecuado control de inventarios o realizan operaciones las cuales demandan una búsqueda de información y la misma no se encuentre disponible para la toma de decisiones; el hecho de no contar con ella implicaría una desgracia y una gran pérdida en tus ingresos generando una disminución en tu rentabilidad.

Esta vez no es la excepción con la Discoteca Tendido Tres de la ciudad de Cutervo, pues la misma con forme se realizado la investigación no cuenta con el tanpreciado control de sus inventarios, perjudicando significativamente los objetivos que pueda tener la empresa respecto a lograr la rentabilidad que ellos desean constatar a final de cada año y mejorar su capacidad de poder reinvertir y generar más ingresos para la organización.

Con la propuesta de una implementación de un control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la discoteca, el encargado de dicho control tendrá la posibilidad de mantener más informado al gerente de la organización, logrando de esta manera mejorar sus decisiones al momento de adquirir más productos para la venta en su discoteca, logrará informarse adecuadamente de cual producto requiere de mayor demanda y cual no, de esta manera no habrá muchos productos estancado y la rotación de su inventario será mucho mejor, logrando satisfacer a sus clientes como es debido y lograr alcanzar sus objetivos en ventas logrando mejor rentabilidad para la organización.

## **Justificación de la propuesta**

La propuesta de un Control de inventarios para la Discoteca Tendido Tres con el propósito de aumentar su rentabilidad, se realizará con el fin de mejorar la situación por la que atraviesa actualmente, el desconocimiento que conlleva no tener un control adecuado de sus insumos perjudica directamente a los ingresos y las decisiones que se puedan tener dependiendo de la información brindada.

Con estas propuestas, la empresa tendrá una alternativa para lograr mejorar y obtener la rentabilidad requerida para poder reinvertir y hacerles frente a sus competidores, logran ofrecer un mejor servicio a sus consumidores y ser pionera en el rubro de entretenimiento. A continuación, se detalla las posibles propuestas para la discoteca:

La propuesta de implementación de nuevas políticas concernientes al control de inventarios para la discoteca, con el fin de comprometer a todos los clientes internos de la organización y se mantenga un solo objetivo.

Implementación de un organigrama para tener un mejor conocimiento de cómo está dividida la discoteca y saber a sector dirigirse al momento de hacer capacitaciones o charlas respecto al control de inventarios, además se implementará un área exclusiva para el control de inventarios.

Propuesta de un sistema de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Capacitación del personal encargado de la venta de insumos a los clientes y al encargado del control de los inventarios.

### **Desarrollo de las propuestas**

#### **Propuesta de políticas para la discoteca Tendido Tres, concernientes al control de inventarios.**

La empresa necesita la implementación de políticas específicamente relacionadas al control de inventarios, para tener un mejor compromiso con los colaboradores y que estos ya tengan un conocimiento previo de lo que busca la organización, de esta manera sabrán que es de vital importancia para poder mantener un crecimiento constante de la rentabilidad de la empresa y ofrecer un mejor servicio a sus consumidores.

**Tabla 34** *Propuesta de políticas para la discoteca*

---

<b>Propuesta de Políticas para la Discoteca Tendido Tres</b>	
<b>Definición</b>	Las políticas suelen ser una gran guía para poder orientar las acciones que se desean tomar con algunos problemas que suelen ser recurrentes y de esta manera buscar la mejor solución.
<b>Objetivo</b>	Informar y dar a conocer a los colaboradores de los que busca la discoteca al implementar el control de inventarios, para lograr mejorar la rentabilidad de la discoteca.
<b>Importancia</b>	Son considerados como un criterio general que ayudarán a la complementación para el logro adecuado de los objetivos
<b>Alcance</b>	Los clientes colaboradores de la Discoteca Tendido Tres.
<b>Acciones</b>	Elaborar políticas para la Discoteca Tendido Tres concerniente al control de inventarios tanto políticas generales como específicas.
<b>Humanos</b>	Encargada de la propuesta
<b>Recursos</b>	
<b>Financieros</b>	S/. 00.00, se presentará virtualmente.
<b>Periodo de Ejecución</b>	Inicio de año
<b>Responsable</b>	Propietario o encargado de la discoteca.

---

**Fuente:** Elaboración propia

 <i>Tendido Tres</i> <i>Disco Club</i>	<b>POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>CODIGO:</b> <b>CI-IN-01</b>
	<b>ÍNDICE</b>	<b>FECHA:</b>
		<b>HOJA 1/4</b>
<b>APROBADO Y REVISADO:</b>  GERENTE GENERAL	<b>ELABORADO POR:</b>  ANA NELBA TORRES CONTRERAS	
<b>ÍNDICE GENERAL DE LA PROPUESTA</b>		
<b>CÓDIGO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>HOJA</b>
<b>CI-IN-01</b>	INDICE GENERAL DE LA PROPUESTA	<b>1</b>
<b>CI-PO-01</b>	POLÍTICAS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS	<b>2</b>
<b>CI-PO-02</b>	POLÍTICAS DE RECEPCIÓN Y ENTRADA DE INSUMOS	<b>3</b>
<b>CI-PO-03</b>	POLÍTICAS DE VENTA DE PRODUCTOS	<b>4</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

	<b>POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>CODIGO: CI-PO-01</b>
	<b>DEPARTAMENTO DE ALMACENES E INVENTARIOS</b>	<b>FECHA:</b>
		<b>HOJA: 2/4</b>
<b>APROBADO Y REVISADO:</b>  GERENTE GENERAL	<b>ELABORADO POR:</b>  ANA NELBA TORRES CONTRERAS	
<b>POLITICAS PARA EL CONTROL DE INVENTARIOS</b>		
<b>POLÍTICAS GENERALES</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La creación de un puesto para ser “Supervisor de control de inventarios”, como principal tarea será la de velar por el orden y control de los productos que participan en la venta a los clientes por parte de la Discoteca Tendido Tres.</li> <li>2. El supervisor de control de inventarios, contará como jefe inmediato al contador@, para mantenerlo al tanto de los cambios que puedan surgir en el inventario y de los productos que ingresan a la discoteca y se venden a los clientes.</li> <li>3. Una tarea adicional es la de registrar el egreso e ingreso de los productos, con la finalidad de mantener los datos actualizados que permitan tener la información actualizada al momento de poder realizar alguna decisión en bien de la organización.</li> <li>4. Brindará información a los demás colaboradores de la discoteca que necesiten datos del stock de cada producto con el que se cuenta, especialmente a los encargados de la venta de los mismos durante y antes de cada apertura de la Discoteca Tendido Tres.</li> </ol>		

**Fuente:** Elaboración propia.

	<b>POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>CODIGO:</b> <b>CI-PO-02</b>
	<b>DEPARTAMENTO DE ALMACENES E INVENTARIOS</b>	<b>FECHA:</b> <b>HOJA: 3/4</b>
<b>APROBADO Y REVISADO:</b> GERENTE GENERAL	<b>ELABORADO POR:</b> ANA NELBA TORRES CONTRERAS	
<b>POLITICAS DE RECEPCIÓN Y ENTRADA DE INSUMOS</b>		
<b>Políticas específicas:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Al momento de recibir se debe verificar el pedido y el nombre del distribuidor, es decir confirmar si los insumos requeridos concuerdan con los que se tiene en documentos, para verificar si la mercadería cumple con las condiciones, de lo contrario sería devuelta.</li> <li>2. La recepción de la mercadería se realizar en horario de 7:30 a.m. hasta las 5:00 p.m. con el fin de disponer con el tiempo suficiente para el almacenamiento adecuado de los productos, para mantener las propiedades y características de los mismos en optimo estado.</li> <li>3. El ingreso de la mercadería al almacén seguirá su proceso cuando dichos recursos hayan sido revisados y se aseguró que la cantidad, precio y características sean las que se solicitaron a los proveedores.</li> <li>4. Se tiene totalmente prohibido recibir productos de proveedores que se encuentren en mal estado y/o sea de dudosa procedencia.</li> <li>5. El encargado del control de almacén deberá registrar en el sistema todo ingreso de mercadería, así como deberá registrar todas las ventas realizadas en el transcurso de los días con el fin de mantener una base actualizada para brindar reportes que ayuden a la toma de decisiones.</li> <li>6. El encargado de control de inventarios tiene la obligación de firmar las guías de remisión y transportista de ambas partes.</li> </ol>		

**Fuente:** Elaboración propia.

	<b>POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE INVENTARIOS</b>	<b>CODIGO:</b> <b>CI-PO-02</b>
	<b>DEPARTAMENTO DE ALMACENES E INVENTARIOS</b>	<b>FECHA:</b>
		<b>HOJA: 4/4</b>
<b>APROBADO Y REVISADO:</b> GERENTE GENERAL	<b>ELABORADO POR:</b> ANA NELBA TORRES CONTRERAS	
<b>POLITICAS VENTAS DE PRODUCTOS</b>		
<p><b>Políticas específicas:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Al revisar que algún producto en almacén esté deteriorado o pierda sus características o propiedades, el encargado de almacén deberá reconocer como salida de productos dañados.</li> <li>2. Se buscará evitar fiar o dar crédito a los clientes, dejándoles entendido que pasado cierta fecha el cobro será con intereses.</li> <li>3. Se tiene que informar a los encargados sobre los productos que son de baja rotación o no tienen mayor salida para que los mismos se incorporen en alguna oferta o activación realizada por la discoteca.</li> <li>4. Toda venta a crédito será aprobada por jefe de ventas y/o Titular Gerente; teniendo en cuenta que la persona que lo solicita deberá registrar como cliente de la discoteca y presentar referencias comerciales que corroboren que es un buen cliente.</li> <li>5. Para la venta de algún producto, se debe presentar el debido pedido previo a la consulta con los consumidores, especificando la cantidad y la descripción del mismo.</li> </ol>		

6. En el despacho de los productos debe ser de manera rápida y pasar al sometimiento de un pequeño control de calidad que consolide su la calidad del producto y no perjudique al consumidor final, evitando cualquier mal entendido con los clientes.

**Fuente:** Elaboración propia.

### **Propuesta de la implementación de un organigrama para la Discoteca Tendido Tres**

La propuesta de la implementación de un organigrama para la organización se hace con el fin de implementar la nueva área para la empresa y poder contar con el personal encargado directamente del control de inventarios, con esto se podrá tener un conocimiento más exacto del área al cual dirigir nuestras capacitaciones.

**Tabla 35** *Implementación de organigrama*

<b>Propuesta de implementación de organigrama para la Discoteca Tendido Tres</b>	
<b>Definición</b>	Es la representación gráfica de cómo está estructurado una empresa u organización, muestra las relaciones de cada una de sus áreas, la función de cada una de ellas y como los colaboradores que trabajan en las mismas.
<b>Objetivo</b>	Brindar una mejor información de cómo está estructurada la empresa y a quien acudir si existe la posibilidad de algún imprevisto.
<b>Importancia</b>	Ayudará a tener una mejor organización y sobre todo saber quiénes son los jefes directos y a quien acudir.
<b>Alcance</b>	Los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres.
<b>Acciones</b>	Proponer la elaboración de un organigrama para la discoteca con el fin de tener un mejor conocimiento de sus áreas y la implementación de una nueva.

<b>Humanos</b>	Encargada de la propuesta
<b>Recursos Financieros</b>	S/. 00.00, se presentará virtualmente.
<b>Periodo de Ejecución</b>	Inicio de año
<b>Responsable</b>	Propietario o encargado de la discoteca.

---

**Fuente:** Elaboración propia.

Propuesta de Organigrama para la Discoteca Tendido Tres



Figura 26 Propuesta de Organigrama

## Propuesta de un sistema de control de inventarios para la Discoteca Tendido Tres.

La propuesta de una implementación de inventarios se realiza con la condición de mejorar la rentabilidad de la discoteca, tener un mayor conocimiento del stock con el que cuenta la discoteca para una mejor toma de decisiones.

**Tabla 36** *Control de inventarios*

<b>Propuesta control de inventarios para la Discoteca Tendido Tres</b>	
<b>Definición</b>	Sistema que utiliza las organizaciones para registrar las cantidades de mercancía existente y para establecer el costo de la mercancía vendida.
<b>Objetivo</b>	Tener conocimiento de los productos que producen mayor rotación y de los que se mantienen en stock.
<b>Importancia</b>	Ayuda a tener mayor conocimiento de los productos que tienen mayor rotación y los cuales permanecen mayor tiempo en stock.
<b>Alcance</b>	Los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres.
<b>Acciones</b>	Proponer la incorporación de un control de inventarios que mejore la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres de la ciudad de Cutervo.
<b>Recursos</b>	<b>Humanos</b> Encargado del control de inventarios
	<b>Financieros</b> Compra de computadora HP Corei 5 S/. 1 800.00 - capacitación al personal encargado en Excel S/. 600.00  Pago a Ing. En Sistemas para la instalación y capacitación del programa Matixa (Sistema de Punto de Venta e Inventarios) por S/. 500.00
<b>Periodo de Ejecución</b>	Inicio de año
<b>Responsable</b>	Propietario o encargado de la discoteca.

**Fuente:** Elaboración propia

## **Aplicación**

El control de inventarios será fundamental para la discoteca, el periodo de inicio será a partir del primer mes del año, la actualización será constante, motivo que es necesario mantenerla actualizada para poder conocer los gustos y preferencias por los clientes, esto ayudará en la toma de algunas decisiones que serán en beneficio de la Discoteca.

Dicho trabajo será realizado por el Ing. En Sistema y la capacitación respectiva al encargado del control de los inventarios, quien además elaborará un pequeño kardex para las ventas del día a día y que posteriormente se ingresará al sistema Matixa.

## **Beneficio**

Mejoraría la rentabilidad de la discoteca Tendido Tres, motivo que se podrá tener un mejor conocimiento de los productos que se van a solicitar de los cuales requieran mayor demanda por parte del consumidor, logrando invertir de una mejor manera su capital, teniendo la certeza que producirá mejores ingresos para la discoteca.

- Requiere inventario inicial que se realiza por medio del conteo físico. Detalle importante para el buen manejo de las existencias.
- Cada artículo del inventario tiene su propio informe de control que se actualiza continuamente; detalle que favorece a la Gerencia de operaciones para la oportuna toma de decisiones sobre que comprar, cuanto y cuando realizarlo.
- Ingresa las unidades compradas y deduce las salidas, de tal manera que siempre se muestra la existencia o saldos que deben ser coincidentes con el inventario físico. Con esta información el Gerente general y el personal de control de inventarios pueden hacer revisiones periódicas con gran rapidez, especialmente por muestreo a fin de verificar la corrección del manejo de las existencias, evitando pérdidas y/o robos.
- La empresa reconoce el valor de mercadería en existencia en cualquier momento.
- Información que dará a conocer el nivel de inversión en existencias y que ayudará a tomar decisiones al Gerencia General.
- Proporciona datos para los Estados Financieros mensuales, trimestrales o provisionales. Con esta información el Gerente de la Discoteca puede tener una idea clara y precisa sobre el nivel de rentabilidad.

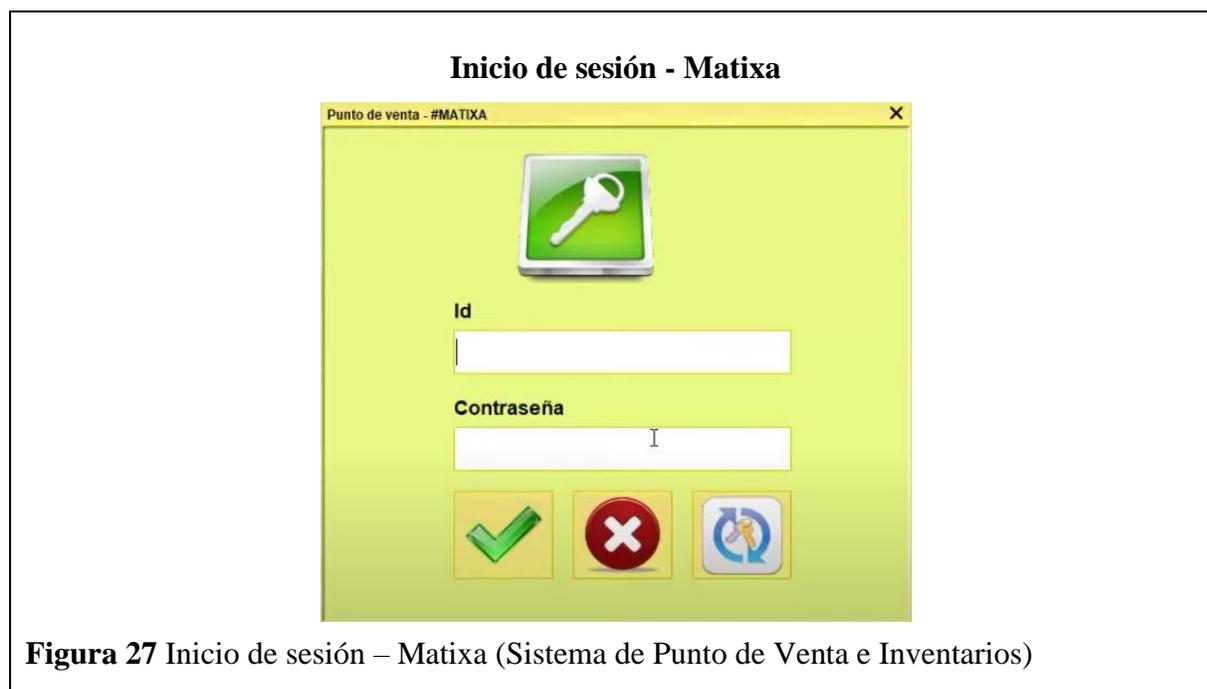
- Trabaja con tarjetas un inventario en Excel básico el cual ayudará al gerente a tomar mejores decisiones sobre las cantidades a comprar, los precios a pagar, la fijación de precios al cliente, y los términos de venta a ofrecer.

**Tabla 37** Control de inventarios

Actividad	Periodo	Costo	Costo Total	Costo Total
		Unitario (S/.)	Mensual (S/.)	Anual (S/.)
Curso de Excel	6 meses	600.00	100.00	600.00
Instalación del Programa Matixa		500.00		500.00
Compra de computadora		1800.00	0.00(*)	1800.00
Total				2900.00

**Fuente:** Elaboración propia

**Detalles del Programa Matixa:**



**Figura 27** Inicio de sesión – Matixa (Sistema de Punto de Venta e Inventarios)

**Fuente:** Programa Matixa

El inicio de sesión del programa, está habilitado para un usuario llamado ADMINISTRADOR quien sería el personal encargado del control de los inventarios, además deberá crear los usuarios para el personal encargado de las ventas.



**Figura 28** Creación de usuarios - Matixa

**Fuente:** Programa Matixa

El ADMINISTRADOR (Encargado del control de los inventarios), realiza la creación de los usuarios como VENEDORES quienes tendrán su propio usuario y clave, serán responsables de cada uno de sus reportes y que los mismos coincidan con el reporte final que solo puede solicitar el administrador del programa, además solamente contarán con el permiso para realizar ventas, de esta manera no existiría alguna alteración de información llevando de manera más óptima y eficaz el control de los inventarios para la toma de decisiones.

## Compra de productos a los proveedores – Programa Matixa

**Compras** Usuario: MATIXA Rol: ADMINISTRADOR 1234

**Ingrese la información del nuevo cliente**

Artículo: CERVEZA CORONA 210 ML  
Cantidad: 30  
Precio: 1500  
Total: \$45000.00  
Comprobante: FACTURA  
Número: 989898  
Tipo ingreso: COMPRA  
Proveedor: CENTRAL CERVECERA

ID	Artículo	Stock	Medida
1	GASEOSA COCACOLA 350ML	30	ud - Unidad
2	CERVEZA CORONA 710 ML	0	ud - Unidad

**Mensaje**  
La compra se ha guardado satisfactoriamente  
Si no desea agregar mas articulos a este comprobante, por favor seleccione limpiar para ingresar una nueva compra.  
Aceptar

**Figura 29** Compra de productos a los proveedores – Programa Matixa

**Fuente:** Programa Matixa

El ADMINISTRADOR (Encargado del control de los inventarios), tiene como función estar al pendiente de los productos con los que cuenta la discoteca, para luego realizar las compras necesarias a los proveedores y de esta manera mantener actualizado su stock, es el único encargado para esta función, además deberá de tener ingresado los nombres de cada uno de los proveedores de la Discoteca para el registro de las compras en el programa Matixa.

## Venta de productos a los clientes – Programa Matixa

The screenshot displays the 'Punto de venta - #MATIXA' application window. At the top, there is a navigation bar with icons for 'Clientes', 'Productos', 'Ventas', 'Compras', 'Proveedores', 'Administración', and 'Reportes'. The main area is titled 'Ventas' and shows the user 'MATIXA' with the role 'ADMINISTRADOR' and ID '1234'. A table lists the sale items:

Código	Producto	Cantidad	Precio
2020	CERVEZA CORONA 710 ML	4	12000.00

Below the table, a 'Mensaje' dialog box displays a green checkmark and the text: 'La venta se ha registrado exitosamente. Cambio = \$3000.00'. An 'Aceptar' button is visible. On the left, there are input fields for 'Producto', 'Cantidad', and 'Precio' (set to 0.00). On the right, a 'Cliente' section shows 'Total a pagar \$ 12000.00', 'Paga con: 15000', and 'Cambio \$ 3000.00'. There are also icons for adding (+) and deleting (-) items, and a calculator icon.

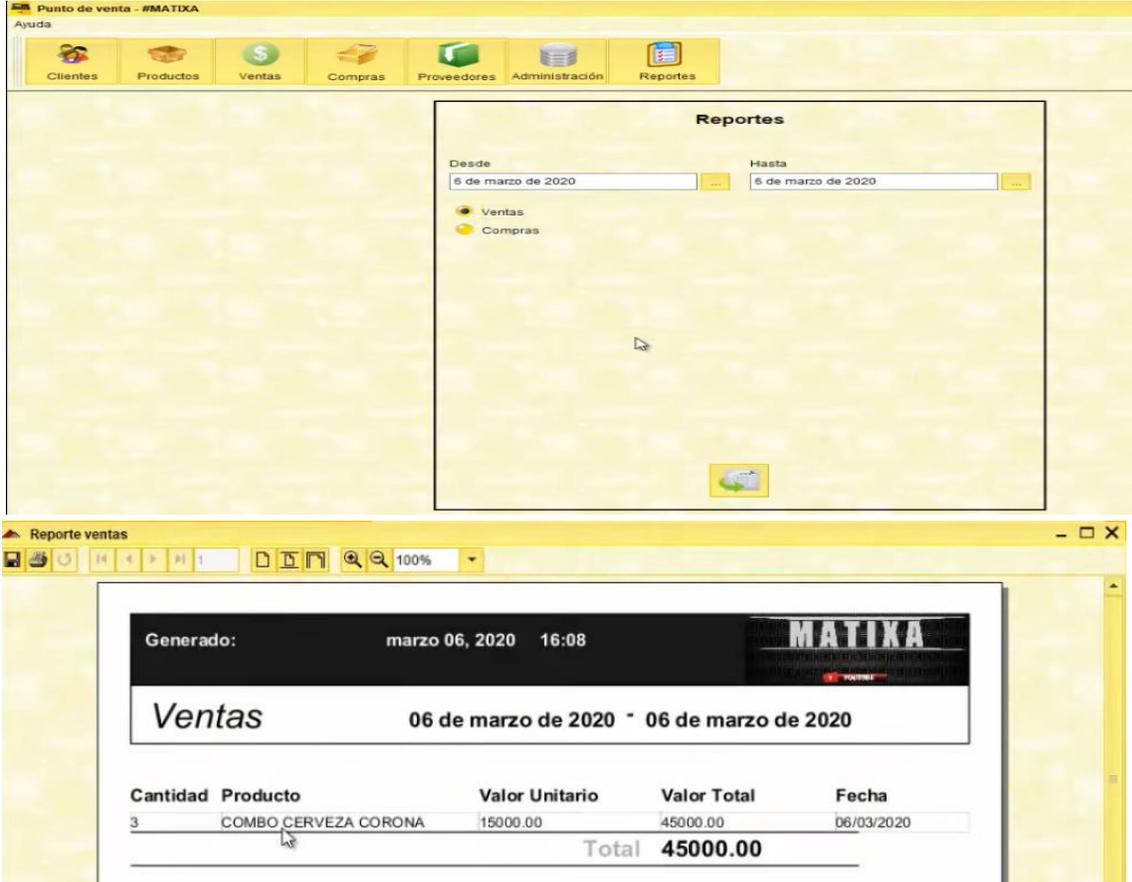
**Figura 30** Venta de productos a los clientes – Programa Matixa

**Fuente:** Programa Matixa

Cada usuario (Vendedor) se encarga de ingresar cada una de las ventas realizadas a los clientes, este proceso se guardará automáticamente en el programa. Para este tipo de ventas el administrador ya ha designado un código para cada producto y los combos que puedan solicitar los clientes, realizando su informe diario y de manera precisa.

Para generar algún comprobante de pago se realizará un reporte directo al encargado de del control de los inventarios, quien rápidamente ingresará al sistema de SUNAT, generando la boleta o factura que requiera el cliente.

## Reporte de ventas por fecha – Programa Matixa



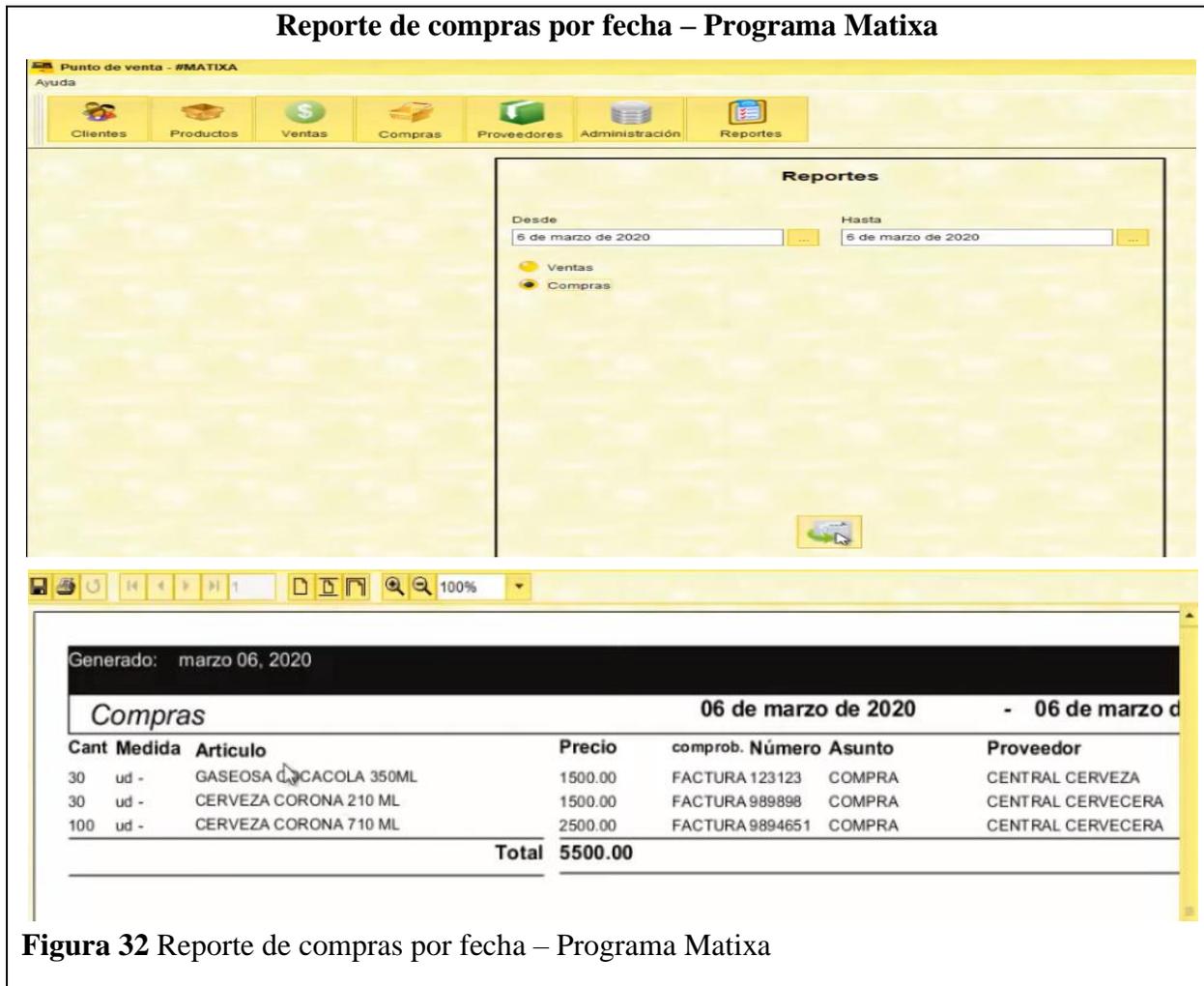
The screenshot displays the Matixa software interface. At the top, a menu bar includes 'Ayuda', 'Clientes', 'Productos', 'Ventas', 'Compras', 'Proveedores', 'Administración', and 'Reportes'. The 'Reportes' window is open, showing a 'Desde' field set to '6 de marzo de 2020' and an 'Hasta' field also set to '6 de marzo de 2020'. Below these fields are radio buttons for 'Ventas' (selected) and 'Compras'. A 'Reporte ventas' window is also open, displaying a report for the date range '06 de marzo de 2020 - 06 de marzo de 2020'. The report header includes 'Generado: marzo 06, 2020 16:08' and the 'MATIXA' logo. The report content is as follows:

Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor Total	Fecha
3	COMBO CERVEZA CORONA	15000.00	45000.00	06/03/2020
Total			45000.00	

**Figura 31** Reporte de ventas por fecha – Programa Matixa

**Fuente:** Programa Matixa

La opción de visualizar los reportes de ventas solamente está activada para el encargado del control de los inventarios, quien comprobará la misma con su stock de productos, realizando los reportes necesarios con el contador y el gerente general, además será vital para la toma de decisiones porque brindará información actualizada, mejorando considerablemente la rentabilidad para la organización.



**Figura 32** Reporte de compras por fecha – Programa Matixa

**Fuente:** Programa Matixa

La opción de visualizar los reportes de compras solamente está activada para el encargado del control de los inventarios, informa al contador de cuales han sido los gastos realizados por fechas, brindado un reporte eficiente y preciso de cómo se está reinvertiendo las ganancias.



**Formato para las cuentas por cobrar a los clientes**

CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR										
Nº DE COMPRO BANTF	FECHA DE EMISION	IMPORTE	FECHA DE VENCIMIENTO	CLIENTE	RUC/DNI	DIRECCION	Nº DE TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DIAS A VENCER	OBSERVACION
002-00230	12/01/2019	S/.500.00	12/02/2019	PEREZ RAMIRES ULISES	10421546151					-4 FACTURA VENCIDA
002-00310	2/02/2019	S/.150.00	2/03/2019	SALAZAR HURIARTE ELENA	41567895					-9 FACTURA VENCIDA
002-00400	15/02/2019	S/.350.00	15/03/2019	BOCANEGRA TORO CESAR	10745894756					10 FACTURA POR VENCER
002-00420	16/03/2019	S/.700.00	16/03/2019	MATTA LEON FELICIANO	72450310					20 FACTURA POR VENCER

**Figura 35** Formato para las cuentas por cobrar

De igual forma para las **cuentas por pagar**, es necesario la creación de un formato con ayuda del Excel para que la Discoteca tenga en cuenta las cuentas por pagar que están ya por vencer y de esta manera evitar recargarse o pagar innecesariamente interés, porque la empresa si cuenta con la solvencia suficiente para hacerle frente a sus deudas con terceros, mejorando de manera positiva su rentabilidad.

**Formato para las cuentas por pagar**

CONTROL DE CUENTAS POR PAGAR										
Nº DE COMPRO BANTE	FECHA DE EMISION	IMPORTE	FECHA DE VENCIMIENTO	CLIENTE	RUC/DNI	DIRECCION	Nº DE TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	DIAS A VENCER	OBSERVACION
002-0520	20/02/2019	S/.5,200.00	19/03/2019	BACKUS S.A.C	20516621487					-9 FACTURA VENCIDA
001-0258	12/03/2019	S/.3,650.00	11/04/2019	COMERCIAL DE TODO E.I.R.L	10745994156					15 FACTURA POR VENCER

**Figura 36** Formato para las cuentas por pagar

## Propuesta de Control de Inventarios

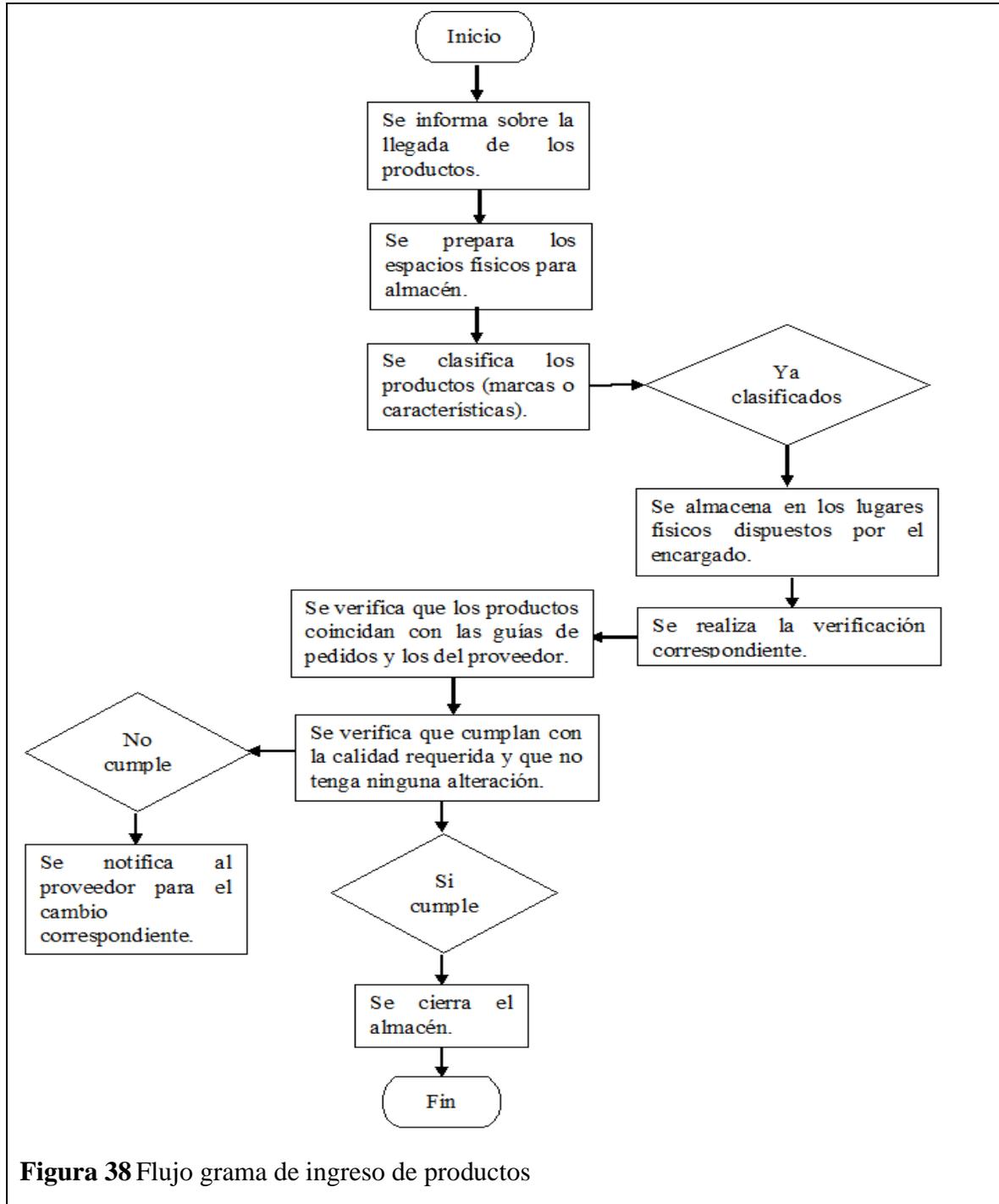
Control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres - Cutervo															
PRODUCTOS					Totales Cant=		ENTRADAS				Totales Cant=		SALIDAS		Totales C
Código	Descripción	Entrada	Salida	Saldo			Código	Descripción	Fecha	Cantida			Código	Descripción	Fecha
10	Cerveza Cristal 630 ml	160	125	35			10	Cerveza Cristal 630 ml	10/02/2019	50			10	Cerveza Cristal 630 ml	10/02/2019
20	Cerveza Pilsen 650 ml	80	35	45			50	Cerveza Heineken 330 ml	5/02/2019	10			10	Cerveza Cristal 630 ml	10/02/2019
30	Cerveza Corona 355ml	0	0	0			10	Cerveza Cristal 630 ml	2/02/2019	30			20	Cerveza Pilsen 650 ml	11/01/2019
40	Cerveza Budwaiser 630 ml	0	80	-80			80	Whisky Red Label 750ml	8/03/2019	24			10	Cerveza Cristal 630 ml	5/01/2019
50	Cerveza Heineken 330 ml	34	40	-6			130	Gaseosa Pepsi 500 ml	1/03/2019	5			90	Whisky Black Label 750ml	5/01/2019
60	Ron Cartavio Black 1L	8	0	8			10	Cerveza Cristal 630 ml	10/02/2019	20			50	Cerveza Heineken 330 ml	3/01/2019
70	Ron Cartavio Superior 1L	0	0	0			10	Cerveza Cristal 630 ml	10/03/2019	10			10	Cerveza Cristal 630 ml	4/01/2019
80	Whisky Red Label 750ml	24	50	-26			10	Cerveza Cristal 630 ml	10/03/2019	5			40	Cerveza Budwaiser 630 ml	8/01/2019
90	Whisky Black Label 750ml	0	20	-20			150	Cuaderno Top Oficio	2/02/2019	50			80	Whisky Red Label 750ml	11/01/2019
100	Whisky Doble Black 750ml	10	0	10			120	Gaseosa Coca-Cola de 500 ml	3/05/2019	20			110	Vodka Russkaya 750ml	1/01/2019
110	Vodka Russkaya 750ml	0	70	-70			100	Whisky Doble Black 750ml	4/05/2019	10			10	Cerveza Cristal 630 ml	2/01/2019
120	Gaseosa Coca-Cola de 500 ml	20	0	20			60	Ron Cartavio Black 1L	15/10/2019	8			20	Cerveza Pilsen 650 ml	11/11/2019
130	Gaseosa Pepsi 500 ml	5	0	5			20	Cerveza Pilsen 650 ml	12/02/2019	40			20	Cerveza Pilsen 650 ml	

**Figura 37** Formato para ventas diarias

**Fuente:** Elaboración propia.

## Propuesta de flujo grama para la entrada de productos de la Discoteca Tendido

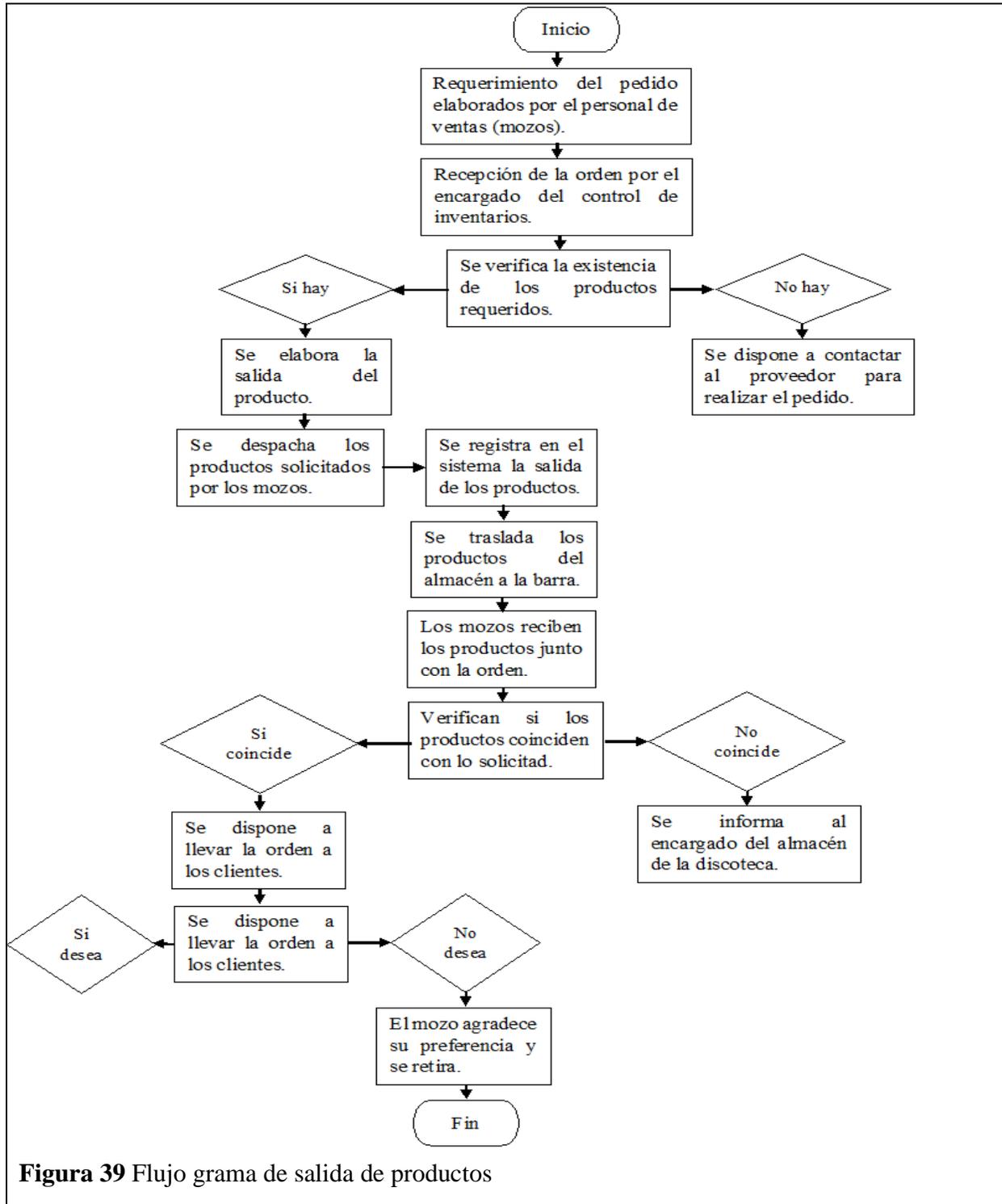
Tres



**Figura 38** Flujo grama de ingreso de productos

Fuente: Elaboración propia.

## Propuesta de flujo grama para la salida de productos de la Discoteca Tendido Tres



**Figura 39** Flujo grama de salida de productos

**Fuente:** Elaboración propia.

**Propuesta de capacitación al personal encargado de la venta de productos a los clientes y al encargado de los inventarios.**

Capacitar a los clientes internos de la Discoteca Tendido Tres hace posible que se ofrezca un mejor servicio a los clientes y sobre todo faciliten la recolección de información para el encargado del control de los inventarios, ayuda a comprometer a los involucrados en la capacitación a mantener un solo objetivo con la empresa, para de esta manera lograr una adecuada rentabilidad.

**Tabla 38** *Propuesta de capacitación de los colaboradores*

---

<b>Propuesta para capacitación de los colaboradores: Control de Inventarios</b>	
<b>Definición</b>	Es un conjunto de medios que están organizados para lograr que un individuo adquiera valores, destrezas o conocimientos teóricos, que le permitan desempeñarse de manera más eficaz y eficientemente.
<b>Objetivo</b>	Facilitar el control de inventarios para el encargado y brindar un mejor servicio a los clientes.
<b>Importancia</b>	Para poder realizar el adecuado control de inventarios es necesario que todos los involucrados tengan conocimiento del porque es importante llevar un adecuado control de inventarios.
<b>Alcance</b>	Los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres.
<b>Acciones</b>	Cotizar y contratar al encargado de dicha capacitación
<b>Humanos</b>	Encargado de la capacitación
<b>Recursos</b>	
<b>Técnicos</b>	Laptop, cañón multimedia y material de apoyo

<b>Financieros</b>	S/. 480.00 profesional capacitador y S/. 188.60 otros gastos
<b>Periodo de Ejecución</b>	Inicio de año
<b>Responsable</b>	Propietario o encargado de la discoteca.

---

**Fuente:** Elaboración Propia

### **Metodología**

Como metodología se buscará que sea totalmente práctica y que, a través de casos prácticos, los colaboradores tengan un pequeño conocimiento previo de que hacer en caso se presente una situación similar en la Discoteca.

### **¿Qué utilizaremos?**

Se buscará integrar a cada uno de los colaboradores para las actividades. Para las capacitaciones se buscará contar con: Material multimedia, actividades, ejercicios de creatividad y desarrollo de competencias.

### **Alcance**

La siguiente propuesta de capacitación es de aplicación al personal que participa directamente en la recepción y venta de los productos ofrecidos por la empresa.

### **Meta**

Capacitar al gerente de la discoteca, contador, Bar tenders, personal de ventas (mozos) y encargado del control de inventarios.

### **Estrategias**

Las estrategias a emplear son: Dinámicas, Presentación en PowerPoint, Realizar pequeños talleres y metodología de exposición y diálogo.

### **Recursos**

**Humanos:** Lo conforman el expositor especialista en control de inventarios y los colaboradores que participan en dicha capacitación.

### **Materiales**

**Infraestructura:** El desarrollo de las capacitaciones será en el mismo local de la Discoteca Tendido Tres, motivo que cuenta con la infraestructura para dicha capacitación.

**Equipo, mobiliarios y otros:** Para ellos se hará uso de una pizarra, plumones y material multimedia.

### **Financiamiento**

El monto que financiará dicha capacitación será con los ingresos de la empresa previa consulta con el gerente general.

### **Temas a desarrollar en la capacitación (Pendiente)**

Explicación del programa Matixa, Conocimiento básico del manejo de inventario, Clasificación del inventario, Método y Clasificación ABC, Explicación de los flujogramas (Ingreso y salida de productos) y Aplicación de casos prácticos con ayuda de los colaboradores.

### **Programación de la capacitación**

Se desarrollará en las inmediaciones de la empresa, serán a mediados de año luego de haberse culminado y perfeccionado el programa de control de inventarios, para dicha capacitación se tomará en cuenta el siguiente horario de 8:00 a.m. A 12:00 p.m., incluyendo 30 minutos libreas para un refrigerio (sándwiches, tamal, café) el cual será proporcionado por la empresa, dicha fecha es definida por el gerente de la Discoteca Tendido Tres. Esta capacitación será de 3 días, siendo un total de 12 horas.

### **Se le entregará al participante**

Los asistentes a dicha capacitación recibirán: Agenda, lapicero tinta negra, refrigerio y un reconocimiento de participación a dicha capacitación.

**Tabla 39** Fecha, hora y lugar de la capacitación.

<b>Fecha</b>	<b>Horarios</b>	<b>Temas</b>	<b>Lugar</b>
Lunes 3 de febrero 2020	8:00am – 9:30 am	Programa Matixa	Local de la Discoteca Tendido Tres
	Break	Conocimiento básico del manejo de inventario	
Martes 04 de febrero 2020	10:00am – 12:00pm		Local de la Discoteca Tendido Tres
	8:00am – 9:30 am	Beneficios de los ratios financieros.	
Miércoles 05 de febrero del 2020	Break	Método y Clasificación ABC.	Local de la Discoteca Tendido Tres
	10:00am – 12:00pm	Explicación de los flujogramas (Ingreso y salida de productos)	
	8:00am – 9:30 am	Aplicación de casos prácticos con ayuda de los colaboradores.	
	Break		
	10:00am – 12:00pm		

**Fuente:** Elaboración propia.

**Tabla 40** *Financiamiento de la capacitación*

Actividad	Periodo	Costo Unitario (S./)	Costo Total Anual (S./)
Capacitación a los colaboradores de la empresa	1 vez al año		
Pago por horas al capacitador		40.00	480.00
Alquiler de pizarra acrílica de 1.20 m x 1.60		20.00	20.00
Compra de plumones		3.00	6.00
Alquiler de Proyector multimedia y Ecran.		20.00	60.00
Agenda y lapicero tinta negra		2.50	45.00
Refrigerio		3.00	54.00
Reconocimiento		0.20	3.60
Total			668.60

**Fuente:** Elaboración propia.

**Cronograma de actividades de la propuesta.**

Las actividades de la propuesta para la investigación se detallan a continuación.

**Tabla 41** *Cronograma de la propuesta*

Actividades y Semanas	Cronograma de la propuesta																			
	Enero				Febrero				Junio				Agosto				Diciembre			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Políticas para la Discoteca Tendido Tres referentes al control de inventarios.	X																			
Propuesta de implementación de un organigrama para la Discoteca	X																			
Propuesta de un sistema de control de inventarios	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X								
Propuesta del flujograma para la entrada de productos																				
Propuesta del flujograma para la salida de productos	X																			
Propuesta de capacitación al personal encargado de la venta de productos																				X

**Fuente:** Elaboración propia.

## Presupuesto para la aplicación de la propuesta

A continuación, se detalla el presupuesto a emplear para la propuesta de control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres.

**Tabla 42** *Financiamiento*

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL (S/.)</b>
Políticas para la Discoteca Tendido Tres referentes al control de inventarios.		0(*)
Propuesta de implementación de un organigrama para la Discoteca		0(*)
Propuesta de un sistema de control de inventarios	1	2 900.00
Propuesta del flujo grama para la entrada de productos		0(*)
Propuesta del flujo grama para la salida de productos		0(*)
Propuesta de capacitación al personal encargado de la venta de productos		668.60
<b>TOTAL</b>		<b>3 568.60</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

(\*) Respecto a las políticas para la discoteca, la implementación de un organigrama, la creación de flujo gramas tanto de ingreso como salida de productos, no tendrán costo alguno motivo que serán elaborados y presentados por la encargada de las propuestas.

## **Financiamiento**

Para lograr implementar cada una de las propuestas el financiamiento será hecho por el dueño de la Discoteca Tendido Tres, por el monto de S/. 3 568.60 el cual puede variar según sus estrategias.

## **Costo - beneficio**

Actualmente la Discoteca Tendido Tres no cuenta con el control de inventarios, por lo tanto, perjudica especialmente en su rentabilidad, factores que se pueden llegar a mejorar, con la implementación de las propuestas por un valor estimado de S/. 3 568.60 soles, costo que será solventado por el gerente y dueño de la discoteca, dicha inversión será recuperada en el primer mes, motivo que la inversión no demanda de mayor efectivo y por tal motivo se obtendrá la rentabilidad deseada por la Discoteca.

## **Conclusiones de la propuesta.**

La propuesta del control de inventarios para mejorar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres teniendo en cuenta los problemas detectados de la organización, tiene un costo total de S/. 3568.60 soles, dicha propuesta comienza con la implementación de políticas para la organización concernientes al control de inventarios, buscando el compromiso de los colaboradores con la empresa, mejorar los ratios de cobranza y además los de pago, para evitar pagos adicionales en contra de la discoteca.

También la implementación de un organigrama para la Discoteca Tendido Tres con el fin de saber a qué sector dirigirnos en las capacitaciones y poder de esta manera implantar el área de control de inventarios y que el mismo pueda trabajar directamente con los encargados en ventas y con el contador de la Discoteca además se mejoraría la rotación de inventarios que con el análisis de los estados financieros cada vez van disminuyendo perjudicando las ventas, seguido de ello la propuesta de un sistema de control de inventarios el cual será administrado por un especialista en el rubro, además la propuesta de flujo gramas tanto de entrada como salida de productos.

Todo lo mencionado no tendría efecto si los colaboradores que participan directamente del proceso de ventas no están lo suficientemente capacitados en el tema, es por ello la propuesta de capacitación para los colaboradores realizado por un especialista en el tema, para mejorar sus

habilidades y que tengan mayor conocimiento de los que se busca a favor de la Discoteca, aumentar su rentabilidad para que la misma pueda reinvertir y brinda de alguna manera un mejor servicio.

### **Responsable de la propuesta**

El responsable de la realización de la propuesta de investigación es el gerente de la Discoteca Tendido Tres Willy Tantalean, así mismo él encargado de buscar al personal idóneo para el área de control de inventarios y para la capacitación de los colaboradores, motivo que las otras propuestas serán cubiertas y presentadas por la encargada de dicha investigación.

## IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1. Conclusiones

Se llegará a proponer estrategias de control de inventarios con la final de aumentar la rentabilidad de la discoteca y a la vez brindar un mejor servicio a los clientes, con la implementación de nuevas políticas orientadas a el uso adecuado de los inventarios y sobre todo al compromiso del cliente interno con la organización.

Para poder analizar el control de los inventarios se tuvo en cuenta el análisis del balance general y el estado de resultados logrando aplicar el ratio de existencias, se obtuvo un resultado de 0.60 en el año 2018, logrando verificar que la empresa tiene algunos problemas para las ventas y una mala gestión, además en el año 2019 este indicador sigue en decadencia con un resultado de 0.51, por eso es necesario la implementación de un adecuado control de inventarios para poder conocer nuestro stock y quizás realizar estrategias adecuadas para mejorar este indicador.

Para la evaluación de la rentabilidad se realizó el análisis de los estados financieros otorgados por el gerente y posterior a ellos la aplicación del ratio de razón corriente o también llamado ratio de liquidez, la empresa en el año 2018 arroja un resultado de 5.79 donde la empresa es solvente frente a sus obligaciones financieras, pero en el año 2019 existe una disminución considerable de 1.25 desfavorable para la empresa y eso se debe a la falta de cobros de sus cuentas por cobrar, a sus ventas, a los préstamos que genera sus deudas a corto plazo y demás.

Después de la aplicación de las encuestas y los análisis de los ratios financieros, se puede concluir que la empresa necesita de la aplicación de propuestas, como son políticas orientadas a mejorar la rentabilidad mediante el control de sus inventarios de la discoteca, la creación de un área exclusiva para el control de inventarios para que de esta manera exista un mejor orden y una mayor rotación de productos, implementando un sistema de control de inventarios para mejorar los índices de rentabilidad, capacitaciones para los colaboradores informando de la importancia de la rentabilidad de la empresa y conocer cada una de las falencias que existen.

#### **4.2. Recomendaciones.**

Se recomienda al gerente de la Discoteca Tendido Tres la incorporación de un adecuado sistema de control de sus inventarios para estar al pendiente de su stock de productos y mejorar los niveles de rotación para la empresa, mejoraría su servicio a los clientes, al tener los productos en el lugar y tiempo que lo requieran mejoraría significativamente su rentabilidad.

Se recomienda la incorporación de nuevas políticas para la organización y sus colaboradores, centrados en sus cuentas por cobrar a sus clientes y entidades que adeudan a la discotecay lograr de esta manera cubrir en menor tiempo sus deudas que tengan con terceros, generando de esta manera menores riesgos para la discoteca.

La implementación especial de un flujo grama para el ingreso de ingreso de los productos, ayudará al personal encargado a mantener un orden estricto y minucioso de cada uno de los insumos para la empresa, además del flujo grama para la salida de los mismo, siendo explícita y mejorando cada uno de los procesos hasta llegar al cliente final, existirá una mejor coordinación con cada uno de los miembros de la empresa, mejorando considerablemente la rentabilidad para la Discoteca, quien a su vez ofrecera un mejor servicio.

Con la recomendación de las propuestas al gerente y que el mismo logrará aplicarlas, se mejorará cada uno de las falencias detectadas en la discoteca, que a pesar de ser solvente se ha visto afectada por la competencia y que a sido demostrada con los analisis financieros de su empresa.

## REFERENCIAS

- Aching Guzmán , C. (2005). *RATIOS FINANCIEROS Y MATEMATICAS DE LA MERCADOTECNIA*. Obtenido de [http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO\\_RATIOS%20FINANCIEROS\\_MAT\\_DE\\_LA\\_MERCADOTECNIA.pdf](http://perfeccionate.urp.edu.pe/econtinua/FINANZAS/LIBRO_RATIOS%20FINANCIEROS_MAT_DE_LA_MERCADOTECNIA.pdf)
- Aizaga Soria, E. P., & Iza Guzman, N. M. (Agosto de 2018). *Propuesta de control de inventarios para aumentar la rentabilidad en la empresa Lepulunchexpres s. a. Guayaquil, Ecuador* . Obtenido de UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
- Albujar, M., & Huamán, S. (2014). Estrategias de control de inventarios para optimizar la producción y rentabilidad de la empresa agro macathon S.A.C. Tesis de Pregrado, Universidad Autónoma del Perú, facultad de Ciencia de Gestión, Lima.
- Apaza M., (2004) Elaboración, Análisis e interpretación de Estados Financieros- Diagnostico empresarial. Entre Líneas SRL; Editora y Distribuidora Real S.R.L- Lima -Perú
- Aragon Lozano, J. E. (4 de Diciembre de 2017). *Diseño de un Modelo de Gestión de Inventarios para una Empresa Comercializadora. Monterrey, Mexico*. Obtenido de Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
- Arana Lemus, F. A. (26 de Enero de 2015). *Gestión de inventarios en una empresa de repuestos automotrices. Santiago de Chile, Santiago de Chile*. Obtenido de Universidad de Chile
- Atencia, D. (2017). el sistema de control de inventarios y la rentabilidad de la empresa "industrias alipross s.a.c." 2016. Huanuco-Peru. Recuperado el 12 de noviembre de 2017, de [file:///G:/evd/tesis/TESIS-PROYECTO/pdf%20control%20de%20inventarios/T047\\_71420052\\_T.pdf](file:///G:/evd/tesis/TESIS-PROYECTO/pdf%20control%20de%20inventarios/T047_71420052_T.pdf)
- Bartra Lozano , F. (19 de Abril de 2008). *Metodo Deductivo e Inductivo*. Obtenido de <http://fillerbartra.blogspot.pe/2008/04/metodo-deductivo-einductivo.html>
- Bastidas Bonilla, E. (2010). *LOGISTICA Y CADENA DE ABASTECIMIENTOS*. Obtenido de <https://logisticayabastecimiento.jimdo.com/gesti%C3%B3n-de-inventarios/>

- Bohórquez Vargas, M. R. (2018). *Herramienta para la gestión de los inventarios en la central de esterilización de la sociedad de cirugía de Bogotá - Hospital de San José. Bogotá , Colombia*. Obtenido de UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA
- Cabrera Rios, M., & Álvarez Herrera, C. A. (Enero de 2005). *Researchgate*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/236028184\\_Un\\_enfoque\\_de\\_inventarios\\_para\\_planear\\_capacidad\\_en\\_redes\\_de\\_telecomunicaciones](https://www.researchgate.net/publication/236028184_Un_enfoque_de_inventarios_para_planear_capacidad_en_redes_de_telecomunicaciones)
- Córdova Calle, M., & Saldaña Vásquez, E. (2019). *CONTROL DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA COMERCIAL FERRETERÍA GORKY E.I.R.L., JAEN - 2017. Jaen , Jaen , Cajamarca*. Obtenido de Universidad Señor de Sipan
- Cuervo, A. (2010). *Análisis y planificación financiera de la empresa Madrid*. Obtenido de Civitas
- Díaz Llanes, M. (2012). *ANÁLISIS CONTABLE CON UN ENFOQUE EMPRESARIAL Sevilla*. Obtenido de Universidad Pablo de Olavide
- Díaz, R. (7 de Octubre de 2016). *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/rentable-negocio-emprendedor-117363>
- Espinoza , O. (2011). *LA ADMINISTRACION EFICIENTE DE LOS INVENTARIOS. Madrid*. Obtenido de La Ensenada
- Espinoza Murillo, R. M., & Lozano Soria, S. Y. (2018). *ANÁLISIS Y PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA LA EMPRESA “INVERSIONES FERREYANI” E.I.R.L., NUEVO CHIMBOTE -2018. Chimbote , Chimbote, Perú*. Obtenido de Universidad Cesar Vallejos
- Gil Arianny, V. (2009). *Inventarios*. Argentina: El Cid Editor.
- Gitman Lawrence, J. (1992). *Fundamentos de Administracion Finnciera Mexico*. Obtenido de Harla S. A.

- Gómez Rivera , D. A. (Mayo de 2017). *Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central de Belleza SAC. Lima , Lima, Perú*. Obtenido de Universidad Autonoma del Perú
- Gonzales Pascual, J. (2011). *Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera Madrid*. Obtenido de Pirámide
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collasos , C., & Baptista Lucio P. (2014). *Metodología de la Investigación 6° Edición* . Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C.V.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collasos , C., & Batista Lucio, P. (2003). *Metodología de la Investigación. (4ª ed.)*. México : Mc Graw-Hill Interamericana Editores S. A.
- Herrera Pavis, A. (2006). *UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS*. Obtenido de [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/monografias/basic/herrera\\_pa/cap3.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/monografias/basic/herrera_pa/cap3.pdf)
- Irigoin Cubas, Y. C. (2016). *Control Interno de Almacén y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Ferretera Maconsa S.A.C de la Ciudad de Trujillo-Año 2015. Trujillo, Trujillo, Perú*. Obtenido de Universidad Cesar Vallejos
- Lopez, I. (14 de Julio de 2016). *ClubEnsayos*. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Etica-y-Manejo-de-inventarios/3488985.html>
- Magri, G. A. (1 de Marzo de 2018). *Revista de Logística*. Obtenido de <https://revistadelogistica.com/actualidad/inventarios-inteligentes/>
- Márquez González, G. (28 de Septiembre de 2015). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-control-de-inventarios-en-las-empresas/>
- Martínez Garcia, F. (2009). *Análisis de estados contables: comentarios y ejercicios. Madrid*. Obtenido de Pirámide
- Méndez Álvarez , C. E. (2013). *METODOLOGÍA Diseño y Desarrollo del proceso de investigación con énfasis en Ciencias Empresariales*. México : LIMUSA S.A.
- Mendoza Roca , C., & Ortiz Tovar, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Obtenido de Barranquilla: UNIVERSIDAD DEL NORTE

- Morales Carrasco, J. K. (2016). *PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA FERRETERÍA DISTRIBUCIONES BAIQUE E.I.R.L., SAN IGNACIO - 2017*. San Ignacio, San Ignacio, Cajamarca. Obtenido de Universidad Cesar Vallejos
- Rivero, P. (2010). *Analisis de balances y estados complementarios Madrid*. Obtenido de Pirámide
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa* . Obtenido de <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Sánchez Cerna , R. (2017). *Nivel de control de Inventarios y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Autenti-k Cajamarca - 2017*. Cajamarca, Cajamarca, Cajamarca. Obtenido de Universidad Cesar Vallejos
- Tamayo y Tamayo , M. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica* . Mexico: Limusa Noriega Editores.
- Torres Martinez, L. (2 de Enero de 2017). *Reaxion*. Obtenido de [http://reaxion.utleon.edu.mx/Art\\_Evaluacion\\_del\\_Manejo\\_de\\_Inventarios\\_en\\_industrias\\_PYMES.html](http://reaxion.utleon.edu.mx/Art_Evaluacion_del_Manejo_de_Inventarios_en_industrias_PYMES.html)
- Zapata, O. (2006). *Herramientas para elaborar tesis e investigaciones socioeducativas* . Mexico: Editorial Pax México.

# ANEXOS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0115-FACEM-USS-2019

Chiclayo, 22 de febrero de 2019

**VISTO:**

El oficio N° 0170-2019/FACEM-DC-USS de fecha 22/02/2019, presentado por la Directora del Programa de Estudios de Contabilidad y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 22/02/2019, sobre aprobación de proyecto de tesis, y;

**CONSIDERANDO:**

Que, la investigación constituye una función esencial y obligatoria de la Facultad de Ciencias Empresariales de la USS, ya que a través de la producción del conocimiento se desarrollan propuestas de solución a las necesidades de la sociedad, con especial énfasis en la realidad nacional.

Que, el trabajo de investigación (tesis), es un estudio que debe denotar rigurosidad metodológica, originalidad, relevancia social, utilidad teórica y/o práctica en el ámbito empresarial.

Que, según el artículo 29° del Reglamento de Grados y Títulos Específico de la FACEM, una vez aprobado el título del trabajo de investigación (Tesis), por parte del comité de Investigación de la escuela profesional, este será registrado en el catálogo virtual de trabajos de investigación de la Facultad, a cargo del coordinadora de investigación de la escuela profesional de la Facultad de Ciencias Empresariales.

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

**SE RESUELVE**

**ARTÍCULO ÚNICO:** APROBAR, los proyecto de tesis de los estudiantes del Programa de Estudios de Contabilidad, modalidad presencial, PCA, del semestre académico 2018-II, sección "G", según cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNIQUESE Y ARCHÍVESE.

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C.  
Dra. Carmen Elvira Rojas Prieto  
Decana  
Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN  
Mg. Sandra Mory Gárbizo  
Secretaria Académica  
Facultad de Ciencias Empresariales

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481612

CAMPUS USS

Km. 5, Carretera a Pimental

Chiclayo, Perú

Cc: Escuela.; - archivo



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0115-FACEM-USS-2019

N°	TITULO	AUTOR	LINEA DE INVESTIGACION
1	"LA RECAUDACION DEL IMPUESTO PREDIAL Y SU INCIDENCIA EN LA EFICACIA DEL GASTO DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CUTERVO 2018"	MARIN DAVILA FIORELLA	TRIBUTARIA
2	ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA DETERMINAR LA SITUACION FINANCIERA EN ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS BOSQUES VERDES CUENCA DEL CHINCHPE. 2017-2018	ADRIANZEN NEIRA Segundo Benjamín	FINANZAS
3	INDICE DE LA MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA FINANCIERA CONFIANZA S. A. A. - AGENCIA JAEN 2018.	GARCIA ELERA Nayra Anali	FINANZAS
4	"FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUENA EMPRESA Y SU INFLUENCIA EN EL DESARROLLO ECONOMICO LOCAL. PROVINCIA DE CUTERVO 2018"	CORONADO OJEA WILTON OMAR	TRIBUTACION
5	LA RECAUDACION TRIBUTARIA Y SU IMPACTO EN EL PRESUPUESTO MUNICIPALIDAD DISTRITAL SAN LUIS DE LUCMA - CUTERVO 2018"	DELGADO RIBERA SERGIO	TRIBUTACION
6	LA RECAUDACION PARA OPTIMIZAR EL PRESUPUESTO EN LA SUB GERENCIA DE TRANSPORTE - MUNICIPALIDAD PROVINCIAL CUTERVO - 2018	Tello Guerrero Ramon Herman	TRIBUTACION
7	LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE CUTERVO Y SU PARTICIPACION EN LAS CONTRATACIONES CON EL ESTADO 2018	CHUQUICAHUA DAVILA WILMER ERIES	FINANZAS
8	ESTRATEGIAS DE COBRANZA PARA MEJORAR LA RECAUDACION DEL IMPUESTO PREDIAL EN LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SOCOTA - AÑO 2018"	BURGA MUÑOZ LUIS	TRIBUTACION
9	ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECAS TENDIDO TRES - CUTERVO 2018	TORRES CONTRERAS ANA NELSA	FINANZAS
10	MOROSIDAD TRIBUTARIA Y SU INCIDENCIA EN LOS INGRESOS DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SOCOTA - AÑO 2018	DELGADO OLANO MARLENY	TRIBUTACION
11	COSTOS ABC PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GRIFO (UJUAN E.I.R.L. - CUTERVO - 2018	QUINTOS VILLALBA JOSÉ DANIEL	COSTOS Y CONTABILIDAD APLICADA
12	CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA CAMPESINOS UNIDOS S.A.C. - SAN IGNACIO - 2018	Carriz Aranza José Guillermo	FINANZAS
13	CONTROL INTERNO PARA LAS OPERACIONES FINANCIERAS DEL AREA DE TESORERIA EN LA COOPERATIVA AGRARIA Y DE SERVICIOS UNION DE CAFETALEROS ECOLOGICOS - SAN IGNACIO 2019	ANCAJIMA GAGNA LETICIA MARILYN	AUDITORIA
14	LA MOROSIDAD Y SU INCIDENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ESTRATEGICOS DE LA CONSTRUCTORA CAFE ARABICA - SAN IGNACIO 2018	RIOFRIO RODRIGUEZ JESSICA ANTUANETH	AUDITORIA
15	CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR EL COMERCIO DE PRODUCTOS ELECTRONICOS DE MULTISERVICIOS CIECA CUTERVO	Delgado Salazar Jose Wilder	AUDITORIA
16	LAS PROVISIONES DE LA CARTERA DE CREDITOS Y LA RENTABILIDAD DE LA CNAC PIURA S.A.C AGENCIA SAN IGNACIO - 2018	COROCHA HUARINDA NEPTALI	FINANZAS
17	SISTEMA DE ABASTECIMIENTOS Y SU IMPACTO EN LA GESTION - MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE SAN IGNACIO - 2018	GARCIA JIMENEZ GODOBAR IVAN	AUDITORIA
18	PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DISTRIBUCIONES E INVERSIONES AGROPECUARIA CHICLAYO - CUTERVO - 2018	DELGADO CHILCON SAMUEL	FINANZAS
19	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO PARA REDUCIR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA ESTACION DE SERVICIOS MEHA SRL - CUTERVO - 2018	HEREDIA AREVALO EDIM IVAN	TRIBUTACION ADMISION E INFORMES
20	GESTION ADMINISTRATIVA Y RENTABILIDAD EN FERRETERIA Y CONSTRUCCION GERONIMO DE EVELIO GERONIMO ROBLEDO LALANGA - 2019	ROBLEDO LALANGA EVELIO GERONIMO	074 4258115 - 074 425 0011 COSTOS Y CONTABILIDAD APLICADA CAMPUS USS

Kim S. Corretal y Pimentel  
Chiclayo, Peru

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0115-FACEM-USS-2019**

21	EVASIÓN TRIBUTARIA Y SU IMPACTO EN LA RECAUDACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE ABARROTES - MERCADO SANTA CELIA - CUTERVO 2018	AGUILAR MALLQUIS MIRIAN	TRIBUTACIÓN
22	LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN DE CUYES - ASOCIACIÓN ECDROLLI - CASERIO LA LLICA - CUTERVO 2018	GUEVARA QUISPE AIDA ZULEMA	COSTOS Y CONTABILIDAD APLICADA
23	SISTEMA DE COSTOS POR PROCESOS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE QUESO-EMPRESA GANADERA DEL NORTE - CUTERVO - 2018	ALEJANDRÍA MUÑOZ DIGMER LAIRD	COSTOS Y CONTABILIDAD APLICADA
24	DETERMINACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y RENTABILIDAD POR LITRO DE LECHE EN LA COOPERATIVA AGRARIA SAN JUAN BAUTISTA CHIGUIRIP - 2018	BECCERRA TUCTO LIANY	COSTOS Y CONTABILIDAD APLICADA
25	ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA GRUPO DE INVERSIONES OLARTE SAC - PRIMER TRIMESTRE, 2019	RIMARACHE LLATAS KELLY ERLITA	FINANZAS



**ADMISIÓN E INFORMES**  
074 481610 - 074 481632  
**CAMPUS USS**  
Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú  
[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

**FORMATO Nº T1-CI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (A)**  
(LICENCIA DE USO)

Pimentel, 15 de agosto del 2019

Señores  
Centro de Información  
Universidad Señor de Sipán  
Presente. -

Los suscrito:

TORRES CONTRERAS ANA NELBA, con DNI: 71702883

En mí (nuestra) calidad de autor (a) exclusivo del trabajo de grado titulado:

ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018. Presentado y aprobado en el año 2019 Como requisito para optar por el grado de Bachiller, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la EAP de Contabilidad por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Centro de Información de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en la página Web del Centro de Información, 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 grado y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 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
TORRES CONTRERAS ANA NELBA	71702883	

### ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Mg. Edgard Chapoñan Ramírez, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 0115 – FACEM-USS - 2019, de la estudiante, Ana Nelba Torres Contreras Titulada "ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018".

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 21% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 28 de Setiembre del 2020



Mg. Chapoñan Ramírez Edgard  
DNI N° 42068346

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.

# ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018.

## INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>21</b> %	<b>21</b> %	<b>1</b> %	<b>7</b> %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.uss.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>15</b> %
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2</b> %
<b>3</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Trabajo del estudiante	<b>1</b> %
<b>4</b>	<b>www.scribd.com</b> Fuente de Internet	<b>1</b> %
<b>5</b>	<b>docplayer.es</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %
<b>6</b>	<b>Submitted to Universidad Continental</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1</b> %
<b>7</b>	<b>Submitted to Universidad Señor de Sipan</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1</b> %
<b>8</b>	<b>cybertesis.unmsm.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1</b> %

**USS**

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC  
Av. General Felipe Santiago Salaverry 2525 Urb Riso  
San Isidro - Lima - Lima  
RUC 20479748102  
Campus Universitario

**BOLETA DE VENTA ELECTRONICA**

B024-0018528

Código : 2171802987  
Nombres : TORRES CONTRERAS ANA NELBA  
Area : ESCUELA CONTABILIDAD  
Programa : Presencial (PCA-PAST)  
Período : 202002  
Recibo : 383300006833616  
Cuota :

<b>Detalle</b>	<b>Cant.</b>	<b>Importe</b>
CARPETA DE TITULO	1	1500.00
-----		
<b>Sub Total</b> S/		<b>1500.00</b>
<b>IGV</b> S/		<b>0.00</b>
<b>Total</b> S/		<b>1500.00</b>

-----  
Emisión: 26/08/2020 Vence: 26/08/2020

UN MIL QUINIENTOS con 00/100 soles

BANCO

USER\_TES\_SEUSS\_SERV\_VARIOS USER\_TES\_SEUSS\_SERV\_VARIOS

26/08/2020

4AIAQ90csbNxreaiqbBnQ8JD4k=

Autorizado mediante

Resolución Nº 0720050000126/SUNAT

Representación impresa del comprobante de venta  
electrónico.

Puede consultar su documento en [www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

## "AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD"

**Asunto:** Carta de aceptación de la Discoteca Tendido Tres. Para realizar sus proyectos de investigación.

Yo, **Hermes Wilfredo Tantaleán Chávez**, identificado con **DNI N° 07737980**, Gente de la Discoteca Tendido Tres, que se encuentra ubicada en Jr. Santa Rosa 970 de la ciudad de Cutervo.

Tengo el agrado de dirigirme a Ud. Con la finalidad de responder a la petición de **"Carta de aceptación"**, comprometiéndome a cederle permiso e información a la estudiante **Ana Nelba Torres Contreras** de la "Universidad Señor de Sipán", identificada con **DNI N° 71702883** y con **Código Universitario N° 2171802987**, para permitirle ejecutar su Proyecto de Tesis cuyo título es: **"ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018"**.

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estima personal.

Cutervo, 17 de agosto del 2019.

  
\_\_\_\_\_  
Wilfredo Tantaleán Chávez  
HWTC - SAC  
GERENTE GENERAL  
**Hermes Wilfredo Tantaleán Chávez**  
DNI: 07737980

## VALIDACIÓN DE ENCUESTAS

### INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>	Elmer Barturen Altamirano
<b>PROFESIÓN</b>	Contador Público Colegiado
<b>ESPECIALIDAD</b>	Contador
<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL( EN AÑOS)</b>	21 años
<b>CARGO</b>	Docente
“ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES - CUTERVO 2018”	
<b>DATOS DEL TESISISTA</b>	
<b>NOMBRE</b>	TORRES CONTRERAS ANA NELBA
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	CUESTIONARIO
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<b><u>GENERAL</u></b> Determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.
	<b><u>ESPECÍFICOS</u></b>  Diseñar estrategias de control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2017 – 2018  Describir el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.  Evaluar el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.  Conocer la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2017 – 2018

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p><b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b></p>	<p>El instrumento consta de 15 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p><b>CONTROL DE INVENTARIOS</b></p>	
<p>1. ¿Cree que los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>)      TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Cree que la falta de algunos insumos o sobra de los mismos esté relacionado por la ausencia de un control de inventarios?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>)      TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Siente que la implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>)      TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Las cantidades de bebidas son las adecuadas en su local?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>)      TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿La disminución de los licores suele ser frecuente en la discoteca?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>)      TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

6. ¿Tiene un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de su discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿La empresa realiza alguna estrategia para realizar la adecuada rotación de inventarios?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
<b>RENTABILIDAD</b>	
8. ¿Cree que un stock actualizado genere mayor rentabilidad en la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Cree que al tener un control de inventarios mejorara su rentabilidad en la discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Considera que el uso adecuado de sus inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
11. ¿Cree que la optimización de recursos volverá más rentable a la empresa?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el periodo de estudio de la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____

13. ¿Aplica estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
14. ¿Cree que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
15. ¿Considera que es necesario aplicar la estrategia de intensidad de inversión en la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA <u>15</u> N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	

**EXPERTO EVALUADOR**

Grado y Nombre del Experto: .....

Firma del experto :  CPC Elmer Barrios Alzamora  
MTA 101-04-2894

## INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>		Luis Alberto Cruz Mendoza
	<b>PROFESIÓN</b>	Dr. Contabilidad
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Contador
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL( EN AÑOS)</b>	22 años
	<b>CARGO</b>	Docente
"ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES - CUTERVO 2018"		
<b>DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>NOMBRE</b>	TORRES CONTRERAS ANA NELBA	
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	CUESTIONARIO	
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<b><u>GENERAL</u></b> Determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.	
	<b><u>ESPECÍFICOS</u></b>  Diseñar estrategias de control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2017 – 2018  Describir el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.  Evaluar el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.  Conocer la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2017 – 2018	

<p>EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS</p>	
<p><b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b></p>	<p>El instrumento consta de 15 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p>
<p><b>CONTROL DE INVENTARIOS</b></p>	
<p>1. ¿Cree que los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>2. ¿Cree que la falta de algunos insumos o sobra de los mismos esté relacionado por la ausencia de un control de inventarios?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>3. ¿Siente que la implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>4. ¿Las cantidades de bebidas son las adecuadas en su local?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>5. ¿La disminución de los licores suele ser frecuente en la discoteca?</p>	<p>TA(<input checked="" type="checkbox"/>) TD( )</p> <p>SUGERENCIAS:</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

6. ¿Tiene un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de su discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿La empresa realiza alguna estrategia para realizar la adecuada rotación de inventarios?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
<b>RENTABILIDAD</b>	
8. ¿Cree que un stock actualizado genere mayor rentabilidad en la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Cree que al tener un control de inventarios mejorara su rentabilidad en la discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Considera que el uso adecuado de sus inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
11. ¿Cree que la optimización de recursos volverá más rentable a la empresa?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el periodo de estudio de la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____

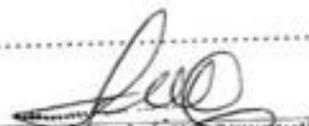
13. ¿Aplica estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
14. ¿Cree que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
15. ¿Considera que es necesario aplicar la estrategia de intensidad de inversión en la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	Nº TA <u>15</u> Nº TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	

**EXPERTO EVALUADOR**

Grado y Nombre del Experto: .....

Firma del experto

  
 DR. LUIS A. CIJAS GONZALEZ  
 MAT. 02-2812

## INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>		Mario Alejandría Fernández
	<b>PROFESIÓN</b>	Contador Público Colegiado
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Contador
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL( EN AÑOS)</b>	25 años
	<b>CARGO</b>	Docente
“ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES - CUTERVO 2018”		
<b>DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>NOMBRE</b>	TORRES CONTRERAS ANA NELBA	
<b>ESPECIALIDAD</b>	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	CUESTIONARIO	
<b>OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION</b>	<b><u>GENERAL</u></b> Determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.	
	<b><u>ESPECÍFICOS</u></b>  Diseñar estrategias de control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2017 – 2018  Describir el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.  Evaluar el control de inventarios de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018.  Conocer la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2017 – 2018	

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	El instrumento consta de 15 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
---	--

**CONTROL DE INVENTARIOS**

1. ¿Cree que los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
2. ¿Cree que la falta de algunos insumos o sobra de los mismos esté relacionado por la ausencia de un control de inventarios?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
3. ¿Siente que la implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
4. ¿Las cantidades de bebidas son las adecuadas en su local?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5. ¿La disminución de los licores suele ser frecuente en la discoteca?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____ _____

6. ¿Tiene un control adecuado de sus ventas por día de las	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( )
	SUGERENCIAS:

periodo de estudio de la discoteca Tendido Tres?	_____
13. ¿Aplica estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
14. ¿Cree que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____
15. ¿Considera que es necesario aplicar la estrategia de intensidad de inversión en la discoteca Tendido Tres?	TA( <input checked="" type="checkbox"/> ) TD( ) SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	Nº TA <u>45</u> Nº TD _____
2. COMENTARIO GENERALES	
3. OBSERVACIONES	

**EXPERTO EVALUADOR**

Grado y Nombre del Experto: .....  
 Firma del experto : Dr. Mario Alejandro Fernández  
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 Mat. 5606

**TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: ESTRATEGIAS DE CONTROL DE INVENTARIOS PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD EN LA DISCOTECA TENDIDO TRES – CUTERVO 2018.**

ALUMNO (A): TORRES CONTRERAS ANA NELBA  
 MATRIZ DE CONSISTENCIA – OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DATOS
¿De qué manera las estrategias de control de inventarios optimizarán la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Determinar que estrategias de control de inventarios optimizan la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b></p> <p>Analizar el control de inventarios de la Discoteca Tendido</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b></p> <p>Las estrategias de control de inventarios sí optimizarían la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.</p> <p><b>HIPOTESIS ESPECIFICOS</b></p> <p>Las estrategias de control de inventarios no</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b></p> <p>CONTROL INVENTARIOS</p>	<p>Son propuestas de control de inventarios ya sea de un producto o una variedad de productos que existen en un determinado almacén ya que este servirá de como control y poder planificar los requerimientos adecuados de los productos necesarios</p>	<p>Planificación</p> <p>Almacenamiento</p> <p>Control</p> <p>Registros</p>	<p>Encuesta</p> <p>Cuestionario</p>

<p>- Cutervo 2018?</p>	<p>Tres – Cutervo – 2018.</p> <p>Evaluar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018 – 2019</p> <p>Proponer estrategias de control de inventarios para optimizar la rentabilidad de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo – 2018 – 2019</p>	<p>optimizarían la rentabilidad en la Discoteca Tendido Tres – Cutervo.</p>	<p><b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b></p> <p>RENTABILIDAD</p>	<p>para ser consumidos de manera regular en la empresa, en un determinado periodo.</p> <p>La rentabilidad en la empresa será el resultado de su proceso productivo que realizo en un determinado periodo si este resultado es positivo la empresa obtendrá más ingresos por lo tanto gana dinero lo que es UTILIDAD</p>	<p>Costos Utilidad Ventas Activos Patrimonio</p>	
------------------------	---	---	---	---	--	--

**Fuente:** Elaboración Propia

## Encuesta para los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres – Cutervo

La siguiente encuesta será anónima, por favor sírvase a marcar con una X la respuesta que usted crea conveniente, teniendo en cuenta los siguientes criterios **Nivel 1: Nunca**; **Nivel 2: La mayoría de veces no**; **Nivel 3: Algunas veces sí, algunas veces no**; **Nivel 4: La mayoría de veces sí** y **Nivel 5: Siempre**

SEXO: Hombre  Mujer  EDAD: \_\_\_\_\_

<b>PREGUNTAS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
¿Cree que los inventarios ayudan a tener mejor control en su discoteca?					
¿Cree que la falta de algunos insumos o sobra de los mismos esté relacionada por la ausencia de un control de inventarios?					
¿Siente que la implementación de promociones mejoraría la salida de su mercadería sobrante?					
¿Las cantidades de bebidas son las adecuadas en su local?					
¿La disminución de los licores suele ser frecuente en la discoteca?					
¿Tiene un control adecuado de sus ventas por día de las bebidas de su discoteca?					
¿La empresa realiza alguna estrategia para realizar la adecuada rotación de inventarios?					
¿Cree que un stock actualizado genere mayor rentabilidad en la discoteca Tendido Tres?					
¿Cree que al tener un control de inventarios mejorara su rentabilidad en la discoteca?					
¿Considera que el uso adecuado de sus inventarios contribuirá al rendimiento de la discoteca?					
¿Cree que la optimización de recursos volverá más rentable a la discoteca?					
¿Proyecta su rentabilidad para los próximos años en base a los resultados obtenidos en el periodo de estudio de la discoteca Tendido Tres?					
¿Aplica estrategias para aumentar la rentabilidad de la discoteca en base a sus inventarios?					
¿Cree que el éxito rentable de su empresa depende de la buena utilización de sus recursos?					
¿Considera necesario aplicar estrategias de intensidad de inversión en los productos vendidos por la discoteca Tendido Tres?					

**Fuente:** Elaboración Propia

Aplicación de la encuesta a los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres



**Figura 40** Encuesta al Gerente de la discoteca Tendido Tres

**Fuente:** Elaboración Propia

Aplicación de la encuesta a los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres



**Figura 41** Colaborador de la Discoteca Tendido Tres

**Fuente:** Elaboración Propia

Aplicación de la encuesta a los colaboradores de la Discoteca Tendido Tres



**Figura 42** Colaborador de la Discoteca Tendido Tres

**Fuente:** Elaboración Propia