



Universidad  
**Norbert Wiener**

Powered by **Arizona State University**

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS**  
**PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Tesis**

La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa  
comercial, Lima 2024

**Para optar el Título Profesional de**  
Contador Público

**Presentado por:**

**Autora:** Muñoz Diaz, Leida Paulina

**Código ORCID:** <https://orcid.org/0009-0001-8087-7018>

**Autor:** Ruiz Cubas, Nelson Eduar

**Código ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-5757-713X>

**Asesora:** Mg. Vera Ortiz, Norma Betzabé

**Código ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-7255-0322>

**Lima – Perú**

**2025**

 Universidad Norbert Wiener	<b>DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN</b>		
	<b>CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033</b>	<b>VERSIÓN: 01</b> REVISIÓN: 01	<b>FECHA: 08/11/2022</b>

Yo, Leida Paulina Muñoz Diaz, egresado de la Facultad de **Elija un elemento** y Escuela Académica Profesional de **Negocios y Competitividad** de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo de investigación ““La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.” Asesorado por el docente: Mag. CPC Norma Vera Ortiz DNI 08646100 ORCID...0000-0002-7255-0322. tiene un índice de similitud de **16 (dieciséis) %** con código oid:, 14912:476585422 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....  
 Firma de autor 1  
 Leida Paulina Muñoz Diaz  
 DNI:77344544




.....  
 Firma de autor 2  
 Nelson Eduar Ruiz Cubas  
 DNI: 47837235



.....  
 Firma  
 Betzabe Vera Ortiz  
 DNI: 08646100

Lima, .....de..... de.....

 Universidad Norbert Wiener	<b>DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN</b>	
	<b>CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033</b>	<b>VERSIÓN: 01</b> REVISIÓN: 01

Yo, Nelson Eduar Ruiz Cubas, egresado de la Facultad de **Elija un elemento** y Escuela Académica Profesional de **Negocios y Competitividad** de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo de investigación “La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024,” Asesorado por el docente: Mag. CPC Norma Betzabe Vera Ortiz DNI 08646100, ORCID 0000-0002-7255-0322. tiene un índice de similitud de **16 (dieciséis) %** con código oid:14912:476585422 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....  
 Firma de autor 1  
 Nelson Eduar Ruiz Cubas  
 DNI: 47837235



.....  
 Firma de autor 2  
 Leida Paulina Muñoz Diaz  
 DNI: 77344544



Firma  
 Norma Betzabe Vera Ortiz  
 DNI: 08646100

Lima, .....de..... de.....

### **Dedicatoria**

Muñoz Diaz, Leida P. dedico  
esta investigación a mis  
padres la fortaleza día seguir  
superando mis límites.

Ruiz Cubas, Nelson E. dedico esta investigación a mis seres queridos en especial mi hija Ruiz Medina, Yamile por ser mi motivo de cada día seguir logrando mis sueños y superando mis límites.

### **Agradecimiento**

Muñoz Diaz, Leida P. Expreso  
mi gratitud, a Dios por  
brindarnos la fortaleza necesaria  
para alcanzar el éxito en nuestra  
carrera.

Ruiz Cubas, Nelson E.

agradezco a Dios que me haya  
dado salud y permitido terminar  
con éxito mi ciclo universitario.

## Indicé general

Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	vi
Índice de tablas.....	xi
Índice de figuras.....	xii
Resumen.....	xiii
Abstrac.....	xiv
Introducción.....	xv
CAPITULO I. EL PROBLEMA.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	5
1.2.1 Problema general.....	5
1.2.2 Problemas específicos.....	5
1.3.1 Objetivo general.....	5
1.3.2 Objetivo específicos.....	6
1.4. Justificación de la investigación.....	6
1.4.1 Teórica.....	6
1.4.2 Metodología.....	7
1.4.3 Practica.....	8
1.5 Limitaciones de la investigación.....	8
2.1 Antecedentes de la investigación.....	9
2.2 Bases teóricas.....	14
2.3. Formulación de hipótesis.....	27
2.3.1 Hipótesis general.....	27
2.3.2 Hipótesis específicas.....	27
3.1. Método de investigación.....	28
3.2 Enfoque investigativo.....	29

3.3 Tipo de investigación .....	29
3.4 Diseño de la investigación .....	30
3.5 Población, muestra y muestreo .....	31
3.6 Variable y operacionalización.....	32
3.7 Técnica de recolección de datos.....	35
3.7.1 Técnica .....	35
3.7.2 Descripción .....	35
3.7.3 Validación .....	35
Relación de expertos validadoras del instrumento .....	36
3.8 Procedimientos y análisis de datos.....	37
3.9 Aspectos éticos.....	37
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	38
4.1. Resultados .....	38
4.1.1. Análisis descriptivo de resultados.....	38
4.1.2. Prueba de hipótesis.....	59
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES .....	74
5.1. Conclusiones .....	74
5.2. Recomendaciones.....	76
Referencias.....	77
ANEXOS .....	89
Anexo 1: Matriz de consistencia .....	90
Anexo2. Instrumento de matriz de operacional de las variables.....	91
Anexo 3: Validez del instrumento.....	93
Anexo 4: Confiabilidad del instrumento .....	103
Anexo 5: Aprobación del Comité de Ética.....	104
Anexo 6: Formato de consentimiento informado.....	105

Anexo 7: Carta de aprobación de la institución para la recolección de los datos .....	109
Anexo 8: Programa de intervención (para estudios experimentales).....	110
Anexo 9: Reporte de similitud de Turnitin.....	116
Anexo 10. Árbol del problema gestión de inventarios.....	117
Anexo 11: Árbol del problema de la rentabilidad.....	118

**Índice de tablas**

	<b>Pág.</b>	
Tabla 1	Lista de trabajadores por aria	32
Tabla 4	Relación de expertos validadores del instrumento	36
Tabla 17	Confiabilidad de la variable gestiona de inventarios	59
Tabla 18	Confiabilidad de la variable Rentabilidad	59
Tabla 19	Normalidad de variables	60
Tabla 20	Correlaciones de las variables gestión de inventario y la rentabilidad	62
Tabla 21	Correlaciones de planificación financiera y la gestión de inventarios.	63
Tabla 22	Correlaciones de análisis de rentabilidad y la gestión de inventarios.	64
Tabla 23	Correlaciones de rentabilidad económica y la Gestión de inventarios	65
Tabla 24	Correlaciones de flujo de caja y la Gestión de inventarios.	67

## Índice de figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 Variable 1: Gestión de inventarios .....	40
Figura 2 Dimensión V1D1: Gestión de stock.....	42
Figura 3 Dimensión V1D2: Planificación de la demanda .....	44
Figura 4 Dimensión V1D3: Rotación de inventarios .....	46
Figura 5 Dimensión V1D4: Gestión comercial .....	48
Figura 6 Variable 2: Rentabilidad .....	50
Figura 7 DimensiónV2D1: Panificación financiera .....	52
Figura 8 DimensiónV2D2: Análisis de rentabilidad.....	54
Figura 9 DimensiónV2D3: Rentabilidad económica .....	56
Figura 10 DimensiónV2D4: Flujo de caja .....	58

## Resumen

La investigación que lleva por título “Gestión de Inventarios y la rentabilidad en una Entidad Comercial Lima, 2024”. Tuvo como objetivo determinar si existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una entidad comercial Lima, 2024. Se utilizaron las variables la gestión de inventarios y la rentabilidad, para evidenciar que una gestión adecuada de inventarios impacta positivamente en la rentabilidad.

La metodología empleada se basó en un diseño no experimental y enfoque cuantitativo bajo el método analítico e hipotético. En la misma línea, se empleó una encuesta que asimiló un total de 44 preguntas que fue realizada a una muestra de 59 colaboradores para la gestión de inventarios y la rentabilidad de las áreas logística, ventas, administración y contabilidad. Los resultados inferenciales revelaron una buena correlación de 0,789 y p-valor de 0,000 a través de la prueba inferencial de Rho de Spearman, fortaleciendo que existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad. Se concluye que, existe un nivel de correlación positiva entre la gestión de inventarios y la rentabilidad bajo la percepción de los colaboradores, donde la empresa comercial tiene que aplicar correctamente el proceso administrativo, optimizando la planeación, dirección, organización y gestión contable, con base en las políticas y estrategias de la gestión de inventarios.

***Palabras claves:*** Gestión de inventarios, rentabilidad, entidad comercial.

## Abstrac

The research entitled “Inventory Management and Profitability in a Commercial Entity Lima, 2024”. Its objective was to determine if there is a significant relationship between inventory management and profitability in a commercial entity Lima, 2024. The variables inventory management and profitability were used to show that an adequate inventory management has a positive impact on profitability.

The methodology used was based on a non-experimental design and quantitative approach under the analytical and hypothetical method. In the same line, a survey was used that assimilated a total of 44 questions that was carried out to a sample of 59 collaborators for inventory management and profitability of the logistics, sales, administration and accounting areas. The inferential results revealed a good correlation of 0.789 and p-value of 0.000 through Spearman's Rho inferential test, strengthening that there is a significant relationship between inventory management and profitability. It is concluded that, there is a positive correlation level between inventory management and profitability under the perception of the collaborators, where the commercial company has to correctly apply the administrative process, optimizing the planning, direction, organization and accounting management, based on the policies and strategies of inventory management.

**Keywords:** Inventory management, profitability, commercial entity.

## Introducción

El incumplimiento de las normas y mecanismos de la gestión de inventarios de las entidades dedicadas al rubro comercial, generan negatividad en su rentabilidad de los inventarios, debiendo considerarse el eje principal en las organizaciones, debido a que facilita la evaluación clara y eficiente en las operaciones logísticas, asimismo la confiabilidad, cumplimiento y por ende se especificó en los siguientes capítulos.

En el capítulo I, de la información, se llevó a cabo las presentes descripciones siguiendo los mecanismos establecidos, analizando los procedimientos del registro interno a través del planteamiento del problema, la formulación del problema, los objetivos y la justificación.

Capítulo II, de la investigación, el sustento teórico fue elaborado por autores internacionales, nacionales y locales, a través de los antecedentes y bases teóricas. En este marco, se abordó la problemática relacionada con la gestión de inventarios y la rentabilidad.

En el Capítulo III, se adoptó una metodología de estudio basada en un enfoque cuantitativo, complementada con la recolección de datos, con el propósito de verificar la hipótesis relacionada con el análisis estadístico de medición sobre la gestión de inventarios y la rentabilidad de la entidad comercial Lima, 2024.

En el capítulo IV, se utilizó la herramienta SPSS para obtener los resultados descriptivos e inferenciales. Además, se comparó los resultados encontrados mediante las encuestas y el marco teórico.

En el capítulo V, se realizó las conclusiones y recomendaciones en base a los resultados y objetivos de la investigación

## CAPITULO I. EL PROBLEMA

### 1.1 Planteamiento del problema

En la actualidad, las entidades consideran relevante la gestión de inventarios debido a que mantienen un nivel adecuado de existencias, con el propósito que el usuario pueda recibir el mejor servicio al menor costo, esto incluye también a todos los colaboradores de la organización, (Kishimoto, 2021).

Por su parte, Mejía (2023) afirma que, en Ecuador, varias entidades ferreteras enfrentan un problema común que es la gestión inadecuada de los inventarios. Todo ello, se debe a que el personal carece de formación y no está capacitado con los productos; por esta razón, se están tomando medidas para corregir estas deficiencias. Una vez que las empresas implementen una eficiencia en su gestión de inventarios, experimentarán beneficios significativos en términos de rentabilidad, esto permitirá determinar el nivel de inventario ideal, lo que se repetirá en un ahorro de costos y una gestión eficaz de los recursos.

Sadowski *et al.* (2020) en su estudio hacen referencia que, en Europa occidental, la incorporación de nuevas prácticas en la gestión de inventarios, así como también en las

influencias por la experiencia estadounidense ha dado lugar a soluciones internas; así mismo también se ha creado desafíos al transformar las fronteras nacionales en obstáculos que dificultan el flujo eficiente de mercancías en el espacio europeo.

Zambrano y Choez (2021) nos indican que, en la ciudad de Guayaquil – Ecuador, es importante señalar que el control de inventario incluye la gestión de los recursos que son necesarios para la compra de almacenamiento y distribución de mercancías de igual modo vigilar el número de artículos en stock, por ende implica tener la planificación de compras, adaptación de procedimientos eficaces para el sistema de distribución, identificación y gestión de riesgos, seguimiento de inventarios y optimización del nivel de existencias, con la intención de tener una adecuada gestión de inventarios que conducirá a procesos más eficientes.

Trigoso *et al.* (2023) indican que, el monitoreo de inventarios y la gestión de los procesos logísticos son imprescindibles, por el manejo eficaz y una administración adecuada de estos procesos que contribuyen a la optimización de las operaciones y recortar el gasto superfluo o innecesario y aumentar la producción elevando el nivel de la asistencia prestada a los consumidores.

Gordon *et al.* (2020) buscan igualar los estándares administrativos, gerenciales y logísticos a los países de Europa y Asia, tomando como referencia a la pandemia (COVID 19) ha puesto de evidencia excelentes sistemas, entre los que podemos mencionar; informáticos, transporte y procesos de mejora continua también acuerdos comerciales con Arabia Saudita en los años 2021 y 2022, lo que señalo cambios logísticos significativos.

Zelada (2022) se enfocó en la problemática de Lima, específicamente en las operaciones de almacenamiento y entrega debido a que, enfrentaron desafíos como la irregularidad de los inventarios, productos defectuosos, entregas inadecuadas, también como la falta de estándares y

deficiencias en la comunicación. Por su parte, Bustamante y Torrealba (2022) afirman que, en las compañías de la localidad de Trujillo concentrados al rubro de comercialización de productos ferreteros, presentan varias deficiencias en su gestión, por no implementar procesos adecuados, por carecer de un control efectivo sobre el registro de sus artículos, por haber llevado a un desbalance en sus inventarios, se sugiere que, para mejorar la planificación y el control, se aconseja la realización de un sistema de software, de modo que facilite encontrar su mercadería disponible y poder identificar los productos faltantes.

Aburto (2023) nos indica que, a nivel nacional la gestión de inventarios se refiere a la supervisión, tanto de los activos como de los pasivos, lo que es crucial para el equilibrio de la mayoría de las organizaciones, también hace semejanza a la falta de control sobre todo en las cuentas de los activos circulantes, lo que dificulta alcanzar un equilibrio entre rentabilidad y riesgo y por consiguiente, en la gestión del capital circulante que puede llegar a tener influencia tanto positivo o negativo en la entidad.

Condori y Ecos (2020) mencionan que, la rentabilidad en el sector de transporte turístico del Callao había mostrado un aumento en sus beneficios, excepto en el año 2019, cuando experimentó un declive financiero debido a factores externos, tanto ambientales como políticos. Este período coincidió con la pandemia, que impuso numerosas restricciones, como limitaciones en el aforo de los autobuses, la obligatoriedad del uso correcto de mascarillas y también la evaluación de pruebas para descartar COVID 19, todo esto tuvo un impacto negativo en la economía y las finanzas de las entidades de transporte.

Salazar (2022) señala que, en una entidad en Lima, carece de una buena gestión de sus inventarios, debido a la presencia de mercaderías inmovilizados por consecuencia resulta un desorden, por lo tanto, esta situación generó pérdidas económicas y una disminución en la

rentabilidad y con ello a la pérdida de clientes. Caman *et al.* (2020) indican que, la verificación interna en las bodegas del Callao es poco formal, debido a que estos pequeños negocios familiares desconocen las prácticas de control y no podrán prevenir las pérdidas de su negocio por su mala organización. Además, no disponen de un sistema electrónico para monitorear sus ingresos y egresos diarios.

En la problemática local, la gestión eficiente de inventarios se ha vuelto una tarea clave para las entidades que operan en el ámbito comercial, ya que influye en la eficacia operativa y en la habilidad de respuesta ante la exigencia del mercado, afectando directamente su rentabilidad. También afecta la economía de la entidad y la competitividad. Asimismo, la indiferencia de sus representantes a la gestión de inventarios y baja utilidad generan desventajas ante el crecimiento y el desarrollo de sostenibilidad tanto de la entidad como de sus empleados.

Como parte de los diversos problemas detectados en la empresa comercial, se realizó una técnica del árbol de problemas (anexo 10) que facilitó identificar los factores del desarrollo de investigación, las complicaciones detectadas a lo largo del análisis de la primera variable “Gestión de inventarios” son: (i) falta de planificación en la gestión de inventarios con estrategias inadecuadas de reabastecimiento; (ii) uso de tecnología obsoleta con sistemas manuales o poco eficientes; (iii) capacitación insuficiente del personal con desconocimiento de prácticas óptimas de gestión de inventarios. Del mismo modo, si estas cuestiones no se resuelven, podrían traer: (a) aumento de costos operativos trae consigo costo extra de almacenar; (b) disminución de la satisfacción del cliente; (c) pérdida de oportunidades de venta con reducción de ingresos.

En cuanto a los problemas encontrados en relación con la variable rentabilidad son: (i) disminución de la utilidad trae consigo reducción en los márgenes de ganancia; (ii) inestabilidad

financiera conlleva dificultades para cubrir obligaciones financieras a corto y largo plazo; (iii) limitada capacidad de inversión afectando el crecimiento a largo plazo; si los problemas persisten, las repercusiones pueden ser; (a) impacto negativo en el flujo de caja; (b) Aumento del endeudamiento y riesgo de insolvencia; (c) la falta de utilidades limita la capacidad de realizar nuevas inversiones.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

PG: ¿Cuál es la relación entre gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa comercial, lima, 2024?

### **1.2.2 Problemas específicos**

PE<sub>1</sub>: ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024?

PE<sub>2</sub>: ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024?

PE<sub>3</sub>: ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica de una empresa comercial, Lima 2024?

PE<sub>4</sub>: ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024?

## **1.3 Objetivos de la investigación**

### **1.3.1 Objetivo general**

OG: Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.

### **1.3.2 Objetivo específicos**

OE<sub>1</sub>: Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024.

OE<sub>2</sub>: Determinar la relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024.

OE<sub>3</sub>: Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica de una empresa comercial, Lima 2024.

OE<sub>4</sub>: Determinar la relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024.

## **1.4. Justificación de la investigación**

### **1.4.1 Teórica**

En la investigación, se presentaron diversas teorías que abordaron la aplicabilidad y el respaldo esencial de las variables relacionadas con la gestión de inventarios y la rentabilidad especificando a los costos de oportunidad. Asimismo, Baumol agrega que, el costo de oportunidad se conecta con el dinero y los gastos logísticos que llegaron a tener también, Baumol, hace referencia al modelo EOQ, esto significa que, las entidades tienen que acoplarse a nuevas modificaciones y como resultado obtendrán ventajas de lograr mejores rendimientos (Baumol, 1952).

La teoría de gestión de inventarios en los canales de distribución realizada por mentor Fisher analizó que, tomar buenas decisiones sobre inventarios y suministro, ayudara a mejorar la atención al cliente y con ello lograr mejorar la distribución de mercaderías (Fisher, 1997). La teoría de modelo de gestión de inventarios se apoya en un sistema dinámico, según Silver y Peterson, por lo que permitirá, mejorar la planificación y por ende, ayudará a centrarse en la

gestión de las existencias como un entorno dinámico. Asimismo, se debe tener en cuenta las entregas de productos, para lograr evitar la fluctuación de la demanda (Bruce, 1982).

Por otro lado, con respecto a las teorías que apoyan la variable rentabilidad señalamos a los siguientes: Teorías del beneficio, el mentor Makadok, sugiere que, para generar beneficios pueden utilizarse diversos procesos, como la ventaja competitiva, la limitación de la competencia, el desequilibrio de la información y también el compromiso de tiempo (Makadok, 2011). La teoría de rentabilidad bancaria, según Bikker y Bos, indica que, un marco teórico y empírico tiene como objetivo el desempeño operativo y se relaciona con la competencia a la hora de realizar el estudio de mercado (Bikker y Bos, 2008). La teoría macroeconómica de la rentabilidad, según mentor Michl, examina la rentabilidad desde una perspectiva macroeconómica analiza el costeo de dinero y la productividad del capital (Michl, 1987).

#### **1.4.2 Metodología**

Como relevancia metodológica el estudio se compone en determinar la relación que existe entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024. En el estudio se empleó un enfoque cuantitativo, correlacional, descriptivo porque ofrece objetividad, precisión y facilitará el análisis estadístico para identificar patrones y relaciones. En la misma línea, se eligió un diseño de estudio no experimental por su flexibilidad y capacidad de analizar y comprender eventos problemáticos sin manipular sus variables. Además, la investigación analiza la relación entre las variables en función de la problemática planteada, para lo cual se recopilarán datos mediante una encuesta aplicada a 59 colaboradores de la empresa comercial. Cabe destacar que los hallazgos del estudio contribuirán al conocimiento y beneficio de futuras generaciones

### **1.4.3 Practica**

En cuanto a su aplicabilidad, el diseño correlacional del presente estudio facilita la identificación y asociación precisas de las variables de la gestión de inventarios y la rentabilidad sin someterlos a manipulación y su aplicabilidad que se deriva de los problemas que se propone en la entidad.

Del mismo modo, contribuye a identificar y analizar las diversas dificultades relacionadas con la gestión de inventarios y la rentabilidad, además proporciona una visión general de las posibles mejoras que la dirección de la empresa pueda revisar.

### **1.5 Limitaciones de la investigación**

En el análisis actual, surgieron diversas complicaciones que se abordaron oportunamente para seguir adelante con el estudio. Estas dificultades incluyen: (i) la necesidad de validar los instrumentos por parte de expertos; (ii) el logro de la aprobación formal otorgada por la entidad correspondiente; y (iii) garantizar la confidencialidad y la seguridad de la información proporcionada. Además, la investigación se llevó a cabo en un negocio comercial situado en el Jr. Cutervo N° 2226, en la localidad de Cercado de Lima. El desarrollo del estudio se realizó entre agosto y diciembre de 2024, con una asignación total de S/. 11,560.00 soles, además fue ejecutado íntegramente por ambos investigadores.

## CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes de la investigación

#### **Internacional**

En la actualidad la gestión de inventarios y la rentabilidad se considera fundamental para las entidades, el objetivo del proyecto fue examinar el resultado de la rentabilidad a través de una investigación sobre las habilidades gerenciales en las compañías de venta de productos. La metodología ejecutada fue cuantitativa, con el enfoque correlacional de diseño no experimental, a su vez, la muestra estaba compuesta en 293 compañías del sector de gran consumo. Los hallazgos obtenidos revelaron que la gestión de inventarios posee un efecto del 74% en el desempeño económico de dichas empresas. Se basa en la gestión de inventarios que permitió identificar aspectos presupuestarios y monetarios que reflejan los términos operativos de la entidad, con un el nivel de fluidez y obligaciones. Resaltando mejorar la gestión de inventarios por consecuencia el éxito financiero de estas entidades, se aconseja evaluar las capacidades de gestión de sus directivos (Moreno *et al.*, 2023).

Yaguache y Hennings (2021) se enfocaron en examinar, cómo afecta la gestión financiera a la rentabilidad de las cooperativas de crédito ecuatorianas durante el período 2016-2020”. Utilizaron un enfoque metodológico no experimental, combinando los aspectos cualitativos y

cuantitativos de la población utilizada fue de 508 colaboradores y como resultado se centraron en las cooperativas seleccionadas con un 65% de negatividad en la rentabilidad de las empresas. Las conclusiones mostraron una ineficiencia en la correlación entre la rentabilidad y la gestión financiera. Además, se descubrió que la utilidad de las cooperativas se veía significativamente afectada por las dimensiones financiera, económica y de calidad del servicio.

Gómez y Quintero (2023) el objetivo de su estudio fue, abordar el desafío identificado en la creación Doctora Arcoíris está relacionado con la carencia de un estilo de gestión de inventario que permita clasificar e identificar el tipo y monto de donaciones recibidas. Este estudio tiene que desarrollar una propuesta basada en el estilo de gestión de inventario determinístico ABC realizando el método PEPS y los criterios del marco de mención de Scrum. La metodología realizada fue “cuantitativa”, con el diseño no experimental se llegó a recopilar la información a través de encuestas y con una población de 350 trabajadores, se demostraron que la implementación de los modelos fue óptima, con un 0.98% llegaron a dar resultados favorables en las mencionadas compañías. Concluye que hay vínculo entre la gestión de inventarios y la rentabilidad.

Ortiz (2023) especifica que, debemos prevenir las deficiencias en la inscripción de mercancías para no afectar la utilidad económica de la compañía, se buscó implementar métodos relacionados con el control de existencias en físico, por consecuencia también, con el control de inventarios de los negocios comerciales. Su metodología del proyecto fue, cuantitativa con un diseño no experimental. Se realizaron encuestas y cuestionarios para medir el control interno y su utilidad de la compañía, como población tuvieron a 520 colaboradores. Los resultados revelaron que la ferretería carece de una gestión adecuada de los productos, de modo que, afecto con un 55% a sus utilidades, esto implica que, se generen pérdidas a la empresa, determinado

que la rentabilidad va de la mano con el control de inventarios, para llegar a tener mejores resultados.

Mantuano (2023) su estudio fue, utilizar el COSO I para examinar el control interno de los inventarios, con el objetivo de lograr un registro adecuado de mercancía y orden en el almacén. Se utilizó metodología cualitativa y cuantitativa, que incluyó enfoques inductivos, deductivos y analíticos. Para recopilar información, se realizaron entrevistas y se aplicaron cuestionarios sobre el control interno, la población utilizada fue de 620 personas. Los resultados demostraron que el 80% de las mercaderías se vio afectada si hay ausencia de una persona responsable en el área de almacén que llegaría a repercutir en la coherencia entre las cantidades físicas y los reportes introducidos en el sistema digital de la entidad, esto se debió por ausencia de control y/o una persona responsable, se estableció lo crucial que es evaluar a los colaboradores continuamente a través del control interno para detectar cualquier deficiencia y aplicar soluciones que beneficien a la entidad y mejorar su utilidad y generar más rendimiento a futuro.

### **Nacionales**

Yaranga (2022) se enfocó, en evaluar la relación entre el control de inventarios y el éxito financiero de las entidades de la industria alimentaria que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima en 2021. Para este objetivo tomamos en cuenta a las cuatro empresas de esta industria que influyeron en la economía peruana, asimismo en su investigación se llegó a utilizar un enfoque cuantitativo, a través de diseño no experimental, tuvieron una población de 460 trabajadores de las mismas entidades, además su instrumento utilizado para recopilar los datos fue a través de cuestionarios. El desempeño reveló una sólida asociación del 0.90% entre la rentabilidad de las organizaciones examinadas y la gestión de inventarios. En resumen, afirmó que, un buen manejo

eficaz de los inventarios repercute favorablemente en la utilidad de los negocios de la industria, de manera que, se sugirió emplear técnicas de gestión de inventario más eficaces para optimizar la utilidad en la industria alimentaria.

En la investigación realizada por Fonseca (2023) nos indica que, el objetivo principal es analizar si hay una carencia en la gestión de inventarios, por la cual no permitirá mejorar la rentabilidad de las industrias Klemar SAC, comprometida a la comercialización de mercaderías. En su estudio aplicó enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental. Asimismo, se tuvo una población de 20 colaboradores de la entidad, se llegó a aplicar el cuestionario para las variables la cual estuvo compuesto por 11 ítems, también se empleó el programa SPSS y 26 variables para interpretar los datos y adquirir resultados, los cuales fueron significativos con un mayor de 0.05%, lo que implica que mejoró la manipulación de la gestión de inventario y con ello traerá mayor utilidad, por lo que se llegó a definir que tiene una rentabilidad estable por los resultados y que a través de los coeficientes se determinó que existe, una buena rentabilidad.

Villalobos (2022) hace referencia a como determinar la relación de la gestión de inventarios y la rentabilidad de las entidades de Tarapoto, su objetivo fue, mejorar su rentabilidad y sus utilidades de las compañías, este estudio se clasificó como investigación de enfoque cuantitativo, diseño no experimental y un nivel descriptivo correlacional. Se eligió una muestra de conveniencia de 65 compañías de la población, que incluía 359 empresas comerciales del distrito de Tarapoto que comercializaban suministros de construcción a precios al por mayor. Para recopilar los datos se aplicó un cuestionario de 22 preguntas. Las respuestas exhibieron una relación positiva muy significativa de 0.761%, a través de la rentabilidad y la gestión de inventarios. Conclusión, se constató que la optimización de gestión de inventarios afectaba directamente a la utilidad de los negocios. Recomendación general, se recomendó poner en

marcha planes para mejorar el almacenamiento y refinar el manejo de inventarios, además, se podría contribuir a aumentar la eficacia operativa y la utilidad de las entidades del sector.

Guerra *et al.* (2022) indican que, el objetivo principal es comprobar si hay una inadecuada gestión de inventarios, por la cual no permitirá optimizar la rentabilidad de las entidades comerciales, dedicadas al rubro de construcción y venta de artículos ferreteros. Este proyecto se clasificó en una investigación cuantitativa, diseño de uso no experimental y un nivel descriptivo, conformado por una población de 570 personas, la muestra utilizada se centró en los datos financieros, contables y comerciales de la empresa de los años 2017 a 2020 y se empleó un cuestionario como herramienta de recogida de datos. Las cifras determinaron que la rentabilidad se sentía comprometida negativamente a través de la deficiente técnica de valoración de inventarios, por lo general, se constató que la gestión inadecuada del inventario era una de las causas principales que impide una buena utilidad, para aumentar la rentabilidad de las entidades, se les propone desarrollar un sistema de gestión de inventarios más eficaz.

De la Cruz y Rivera (2023) realizaron un estudio, con el fin de comprobar la prevalencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las entidades importadoras de luminarias en la localidad de Santiago de Surco, el objetivo fue mejorar sus ingresos y rendimiento en sus utilidades. Este trabajo se clasificó en una investigación cuantitativa, diseño no experimental y un nivel descriptivo. La población utilizada fue de 79 personas y estaba formada por los colaboradores del sector comercial y se eligió una muestra representativa. El instrumento utilizado para recoger las cifras fue un cuestionario. Se obtuvo un resultado de 0.937% con la hipótesis de alfa de Cronbach, demostrando un control eficaz de las existencias que tiene una importante repercusión positiva en las utilidades de las entidades, determinando que la capacidad de las empresas importadoras es poner en práctica una eficiente gestión de inventarios que es un

factor fundamental para determinar el crecimiento patrimonial. También se les sugirió que las empresas utilicen procedimientos de gestión de inventarios más eficaces para lograr mejores resultados.

## 2.2 Bases teóricas

### 2.2.1 Variable I: Gestión de inventarios

#### Conceptualización

Según Morell *et al.* (2019) en su **teoría de inventarios**, hace referencia a las prevenciones y conflictos de intereses, esta teoría propone modelos matemáticos basados en el volumen de negocios y en su interacción con el sistema contable de la entidad, esto dejará a la empresa tomar acuerdos más informadas relacionadas con las compras, asimismo facilitará la reducción de inventarios y por ende la disminución de costos. Por su parte, Sunder (2005), con su **teoría contractual**, busca centrar el examen de las conexiones económicas dentro de una organización, en ese sentido **la teoría de costos** de Smith *et al.* (2020) explican cómo se determina, la categorización y optimización de los gastos asociados a la producción de bienes o servicios por parte de una entidad, cabe mencionar que la dirección se encarga directamente de conservar la gestión sobre los suministros de la entidad y garantizar que se gestionen adecuadamente y evitar posibles robos o malversaciones dentro de la empresa.

Larson (2011) se refiere que, **la teoría de la necesidad de la demanda** tiene la ineficiencia en los productos o materiales, cabe señalar que es consecuencia de la mala implantación de su gestión de inventarios. Levitt (1965) determina que, **la teoría del ciclo de vida** establece que, la gestión de inventarios debe tener en cuenta la fase en la que se encuentra un producto determinado sea en crecimiento, madurez o declive, siendo necesario aplicar estrategias de gestión. Finalmente, Harris y Wilson (1915) sostiene que, se trata de un modelo

matemático diseñado para precisar el monto ideal de pedido de una compañía y contribuye a minimizar sus costos de inventarios de modo que, se centrará en el equilibrio de los costos incluyendo el sostenimiento de los inventarios excesivos y los costos de almacenamiento. Es por ende cada empresario siempre debe tener en cuenta, el movimiento del almacén para no arriesgarse a perder su mercadería y con ello generar pérdidas.

### **Evolución histórica de las teorías de gestión de inventarios**

Stevenson (2020) hace referencia a la teoría de la demanda dependiente, se menciona a la situación de un producto que está relacionada de manera directa con su uso real, en el proceso de producción o en la satisfacción de un pedido específico. Por consiguiente, la demanda independiente, surge de las necesidades del consumidor. Por su parte Chopra y Meindl (2008) mencionan que, la teoría del modelo de cantidad económica de orden de compra es un concepto consolidado en la gestión de inventarios, afirmando que, el estudio se aplicó en diferentes entidades, por ende, su teoría clásica es fundamental en el ámbito empresarial. En resumen, hace referencia a las clasificaciones de los inventarios según como se reciba la mercadería y también a mantener el orden adecuado de los productos.

### **Características**

Solórzano y Mendoza (2022) añaden que, la gestión de inventarios es un procedimiento clave para las operaciones eficientes de cualquier rubro comercial, esto también implica un seguimiento constante de los niveles de stock, utilizando la tecnología para garantizar los registros y la clasificación de los productos, por ese motivo es importancia establecer la rotación de productos y priorizar la organización. También se debe tener en cuenta y mantener el equilibrio de inventarios. Delgado (1998) señala que, el control interno mayormente debe ser lo más adecuadamente robusto para solucionar los problemas que puede presentar las entidades,

sobre todo que favorezca de forma positiva y genere cambios, asimismo los resultados obtenidos deben ayudar a los negocios a proporcionar beneficios sostenibles, por ende se requiere mantener una buena organización, para no afectar las utilidades de la entidad, de modo que, una gestión de inventarios eficaz resulta esencial, para el éxito a corto mediano o largo plazo estableciendo referencia y la importante es la rotación de mercaderías, también la utilización de procedimiento y de no tomarlo en cuenta va generar pérdidas y por consecuencia el aumento y la disminución de utilidades.

Este modelo se conoce como **EOQ** (Económica Order Quantity) se ha convertido en un recurso imprescindible para la gestión de inventarios y logística, por ser un análisis que nos permite expandir nuevos enfoques y sobre todo conocer más al mercado exterior y por consiguiente a los consumidores finales.

**Beneficios:** La valoración de los activos llegan a determinar los resultados durante el periodo realizado. Asimismo, los resultados económicos varían cada año, la contabilidad va cambiando la forma como se obtienen los contenidos financieros, es decir, de la información sobre la gestión de inventarios, se puede optimizar el ciclo de adquisiciones y facilitar la planificación de pagos de acuerdo con las necesidades de la empresa. Una planificación efectiva genera beneficios en toda la cadena de suministro (Moya y Platikanova, 2007) Finalmente, nos indican que, las entidades tienen que regirse a las normas contables y adaptarse al ritmo del mercado y la competencia comercial que radican nuevas estrategias al momento de implementar cada producto.

**Ventajas:** La gestión logística ofrece diversas ventajas importantes para las organizaciones, optimiza la eficiencia operativa al disminuir costos, también ayuda a la reducción de gastos y a minimizar los inventarios innecesarios, López *et al.* (2021) añaden que, la gestión de la cadena

de aprovisionamiento facilita la elección de acuerdos fundamentados por la conexión a la información en el momento preciso, lo que potencia la flexibilidad y la habilidad de respuesta ante variaciones en la demanda o situaciones imprevistas, además una gestión logística efectiva contribuye a la reducción de residuos, mejora la competitividad que es fundamental para realizar los inventarios, te ayuda a mejorar la productividad, se recomienda realizar este procedimiento a corto plazo, por lo general se realiza cada tres meses para obtener mejores utilidades.

### **Desventajas**

Los errores en la gestión de inventarios, como las demoras en los envíos o la falta de coordinación de los colaboradores de la entidad inciden negativamente en el prestigio de la organización y rentabilidad, o al cumplimiento de expectativas del cliente afectando el desempeño empresarial. Özdemir *et al.* (2021) es fundamental reconocer y abordar las posibles desventajas, como los costos involucrados, la complejidad operativa y los riesgos de interrupciones tecnológicas, para evitar estas desventajas, es necesario la implementación de estrategias efectivas y sostenible para que las organizaciones realicen cambios en las áreas correspondientes que se dedican al marketing y generar confianza en sus clientes siendo necesario realizar un seguimiento y monitoreo a las áreas involucradas.

### **D1.- Gestión de stock**

El registro de inventarios es necesario para todas las entidades, una administración eficiente requiere un control riguroso de todas las mercaderías que entran y salen del depósito, que estén debidamente documentados de manera detallada su descripción, volumen, temporalidad y ubicación asignada. Castro y Salas (2022) nos informan que, las existencias de una empresa mejoran su rendimiento en cuanto a sus ingresos estos incluyen la buena planificación de abastecimiento y esta relaciona con el ritmo de sus operaciones y la optimización de sus índices

de rentabilidad. Por su parte, Straut y Nelson (2020) indican que, la recepción de materiales es la etapa en la que aceptan, la inspección de los productos o recursos adquiridos por una entidad, esta fase implica verificar tanto la cantidad como la calidad de las mercaderías recibidas. Por último, es esencial mantener un registro detallado de mercadería en el almacén la cual nos respalda a tomar mejores decisiones asertivas a futuro.

**Indicadores:** Tenemos a la exactitud del inventario, que se relacionan entre los inventarios registrados y los físicos, pero si llegamos hablar en los niveles de Stock mantendremos una seguridad, es decir necesaria para mantener un nivel mínimo de existencias para evitar que se agoten un valor del inventario disponible en un momento determinado.

## **D 2.- Planificación de la demanda**

Una planificación de demanda generalmente implica el uso de técnicas y procedimientos adecuados, para estimar con precisión las tendencias de consumo, lo que trae consigo beneficios adicionales, como un aumento en la eficacia y una mayor comodidad del cliente (Dennert *et al.*, 2020) la clasificación de las mercaderías consiste en agrupar los recursos o bienes en distintos grupos en función de sus características específicas uso o importancia, este proceso facilitara la identificación más rápida. Escudero (2014) señala que el reparto de inventarios se menciona a la planificación y disposición de mercaderías a los puntos de despacho o clientes finales, este proceso abarca la gestión de rutas, la programación de entregas y la coordinación de recursos para asegurar que los productos estén disponibles. Resumen, nos dan entender que cada entidad cree un grupo de trabajo para la buena distribución de las mercaderías con ello lograr generar más rendimiento.

**Indicadores:** Señalamos a la precisión de pronósticos, que nos ayuda a identificar entre la demanda prevista y la demanda real, asimismo también a la tasa de cumplimiento de

pronósticos tales como el porcentaje, pronósticos y los márgenes aceptables, también ayuda analizar las tendencias y la identificación de patrones de consumo a lo largo del tiempo.

### **D3. Rotación de inventarios**

Los países pueden optimizar la circulación de bienes a través de la especialización y el comercio internacional. Además, se afirma que deberían concentrarse en producir los productos básicos en los que tienen ventajas comparativas. Villón (2021) en su estudio realizado se centra en el sector comercial, destacando la importancia del manejo de inventarios, que son esenciales para todo tipo de entidad, esta estrategia permitirá a los directivos conocer de manera clara y efectiva la situación, el traslado, ajustes y la rotación de los diversos ítems a lo largo del periodo. Marcillo *et al.* (2021) añaden que, cuán importante es analizar y evaluar los inventarios de una entidad, porque ayuda conservar una adecuada organización de sus mercancías y sus estados financieros, estos estados incluyen los detalles importantes sobre la situación económica, la gestión y la proporción de datos de la entidad. Resumen, lo óptimo de los productos es la rotación perpetuada y no se mantenga inmovilizados, porque esto generara que el stock se agote, por consecuencia se deterioren los productos.

**Indicadores:** La tasa de rotación de inventarios está dividido por el promedio de inventario la cual indican la incidencia con la que se venden y reabastecen las mercaderías en una etapa de tiempo específico, también incluye los días de inventario en mano es el tiempo medio que un artículo permanece en stock antes de venderse, indica también el porcentaje de inventario que no se ha vendido en un periodo específico.

### **D 4. Gestión comercial**

La gestión comercial funciona como el motor que impulsa todas las operaciones,

al coordinar estos aspectos, la gestión comercial permite que las diferentes áreas de la entidad trabajen en conjunto, lo que es más importante y necesario para un éxito sostenido. Ralfs y Kiesmuller (2022) indican que, el despacho de bienes se refiere al proceso de liberar y despachar mercaderías de almacén y que estos sean debidamente gestionados o monitoreados con fin de, que la mercadería llegue al consumidor final, por otro lado, Clarke *et al.* (2018) en sus teorías se basaron en realizar procedimiento para llegar a diagnosticar el punto de venta y a su vez elevar la rentabilidad teniendo en cuenta los siguientes puntos, empíricos, analíticos y teóricos, su aplicación llegara a perfeccionar la gestión comercial y el escenario actual en la que se posiciona la entidad. Por último, la gestión comercial es fundamental para vincular a la empresa con el mercado, acoplarse a las circunstancias cambiantes y mejorar la secuencia de valor para lograr un crecimiento sostenido.

**Indicadores:** La tasa de conversión de ventas tiene como finalidad interactuar con la mercancía antes de realizar una compra, esto quiere decir que el cliente tiene que estar satisfecho. Por ende, tendremos un índice de categorías para las ventas totales de los productos en relación con el inventario disponible

## 2.2.2 Variable II: Rentabilidad

### Conceptualización

La rentabilidad tiene las siguientes teorías, Alfaro (1981) en su teoría de la contabilidad, se menciona que los inicios en el desarrollo de la contabilidad implican una exposición clara de sus objetivos, lo primordial es ofrecer un conjunto racional y cohesionado de conceptos que constituyan la base de la evolución de la rentabilidad. Así mismo Osorio (1996) explica la conexión entre la teoría del costo y la teoría de la producción en su Teoría general del costo y teoría contable, destaca las conexiones lógicas y adecuadas entre ambas, esta coherencia examina

y explica los factores que impactan las actividades de producción, ofrecen un marco conceptual que hace hincapié en el uso y la generación de herramientas en la creación de materiales y servicios con parentesco entre producción y costos. Aporte, lo principal es ofrecer un conjunto estructurado de principios lógicos que fundamenten su desarrollo. Según Chiavenato (2018) permite realizar un análisis detallado y dinámico, que está vinculado e interactúa con el desarrollo de una actividad, es decir, con el proceso del sistema u operación, con el objetivo de trabajar con los datos y mejorar los procesos de la entidad. Bertalanffy (1968); (ii) la teoría del caos se refiere a sistemas complejos y dinámicos que, aunque son deterministas, presentan una gran sensibilidad a las condiciones iniciales, lo que puede generar comportamientos aparentemente aleatorios e impredecibles. Asimismo, Lorenzelli (1993) afirma que, el estudio de los sistemas dinámicos no lineales que muestran una gran sensibilidad a las condiciones iniciales es el centro del campo de la teoría del caos, lo que implica que leves cambios pueden provocar resultados impredecibles y divergentes. Coppo (2010) por último, estas facilitan tanto la comprensión como la adecuada aplicación de dichos principios, e señala que estas teorías están vinculadas de manera lógica y funcional y la teoría de costos se unifican en analizar los costos relacionados con la fabricación.

### **Evolución histórica de las teorías de gestión de inventarios**

La teoría de sistemas se manifestó con las labores del biólogo austríaco Ludwig Van Bertalanffy, difundidos entre 1950 y 1968, planteó la necesidad de integrar las distintas ciencias naturales y sociales, promoviendo una visión holística y dinámica de rentabilidad, asimismo propuso varios conceptos y principios generales sobre los sistemas contables, tales como el sistema interno, el equilibrio, tendencias y la retroalimentación (Sánchez, 2024). Por su parte Serrano (2021) fielmente término, con la "teoría del caos" fue también compartida su estudio con el

meteorólogo Edward Lorenz, en 1961 descubrió que al utilizar los mismos datos en un modelo matemático se puede precisar el rendimiento económico, la cual obtuvieron resultados distintos esto depende del nivel de precisión con el que se ingresaban los datos contables a resultados finales.

### **Características**

Los riesgos económicos se refieren a aquellos factores vinculados al evento productivo y al comercio en el que se desarrolla como empresa, estos pueden llegar influir negativamente en sus resultados finales, independientemente de su situación financiera. Estos riesgos no solo implican la probabilidad de variaciones potenciales, sino que también generan incertidumbre, lo cual puede impactar en el rendimiento de la entidad. Zapata (2021) en su estudio señala que, la utilidad financiera debe estar alineada con lo que el accionista podría obtener en el comercio, es decir, con la rentabilidad debemos obtener beneficios, siempre cuando mantengamos una buena organización, tanto en los ingresos de mercadería y la planificación de ventas (Rosas, 2021).

### **Modelo**

Rodríguez *et al.* (2015) hacen referencia a un modelo variable que descompone los ratios a través de métodos estadísticos que se centra en analizar una única razón a la vez, lo que ayuda a identificar precedentes y preferencias que son primordiales para la toma de elecciones acontecidas, por lo tanto, al aplicar estos métodos, se busca evaluar las situaciones complicadas que pasan las empresas. Finalmente, nos indica que este modelo es fundamental para evaluar el proceso y las obligaciones de la entidad.

### **Beneficios**

Retolaza y San Jose (2016) en su teoría nos indican que, es un proceso de contabilidad la cual se basan en lo numéricos, su función principal es cuantificar las ofertas y la demanda, también cabe

señalar que es un valor generado por las actividades mercantiles, la cual especifica un análisis de resultados. En resumen, mediante estas teorías ayudan a las entidades a tomar optimas decisiones, porque con estos conocimientos, nos facilita disminuir los riesgos de las entidades, pero siempre debemos tomar las mejores decisiones.

### **Ventajas**

La rentabilidad es muy importante porque aporta muchas ventajas para las organizaciones, ya que optimiza la eficacia operativa al disminuir costos, mejorar el uso de recursos y minimizar los inventarios innecesarios. Wang y Zhou (2016) especifican que, como los competentes de la cadena de suministro tienen acceso a datos, conocimientos precisos y fiables, pueden tomar decisiones con conocimiento de causa, fomenta la adaptabilidad y la flexibilidad para responder a modificaciones en la demanda de los consumidores o circunstancias comparables. En resumen, al tomar en cuenta estos puntos nos ayudara en las mejorar y a generar más utilidad.

### **D1. Planificación financiera**

La planificación financiera, evalúa la preparación de una entidad para ganar dinero, el rendimiento financiero se define como los beneficios obtenidos por sus accionistas es decir este vínculo, se relaciona directamente con el capital neto de una entidad, está relacionado con la utilidad obtenida de la inversión realizada, por ende, puede adoptarse a diversas formas. Cibrán *et al.* (2008) en su teoría llegaron a analizar los procesos y posicionamientos de la entidad, mediante diagnósticos con un fin de llegar a definir las políticas financieras con la finalidad clave de mejorar los márgenes de ganancia de dicha entidad en corto, mediano o largo plazo. Teoría de Porta y Aguirre (2020) indican que, la utilidad sobre los ingresos se determina utilizando el cálculo que divide el beneficio bruto entre las ventas, es decir, este índice mide la habilidad de una entidad para obtener ganancias a partir de sus buenas gestiones financieras.

**Indicadores:** La proyección de ingresos es una estimación de ingresos futuros basada en tendencias históricas y análisis de mercado, asimismo los presupuestos de gastos es un plan de gastos esperado para un periodo determinado, comparado con los ingresos proyectados y también la comparación de los resultados presupuestados y obtenidos para detectar diferencias

## **D 2. Análisis de rentabilidad**

La rentabilidad es un método mediante el cual se monitorea la capacidad de ventas y los resultados que sus componentes lo determinan cruciales, para generar beneficios económicos, sin embargo, es fundamental, incrementar la estrategia de ventas, como los sistemas financieros y las mercancías debidamente ordenadas entre otros. Kresge *et al.* (2009) nos indican que, la rentabilidad es un término utilizado para describir cuánto puede variar un activo o una inversión en un periodo de tiempo determinado, también es una manera de evaluar el nivel de riesgo vinculado a una inversión, ya que muestra la probabilidad de obtener rendimientos que difieran de lo anticipado, a medida que, va aumenta la variabilidad de la rentabilidad, también lo hace el riesgo asociado a la inversión. En resumen, este concepto es fundamental para el análisis y la medición del riesgo financiero.

Nava (2009) nos dice que, en su teoría resalta la siguiente información que se refiera a la percepción de los inversores que pueden influir en el comportamiento del mercado, por consiguiente, con los resultados de las inversiones y también a las expectativas sobre el rendimiento futuro y por consecuencia afectaría al rendimiento del mercado, para ello se sugiere tener factores claves que pueden aumentar el rendimiento de rentabilidad en los activos. En resumen, se muestra la circunstancia financiera de la entidad en el transcurso de un establecido lapso, que puede ser mensual, semestral o anual, con ello se evalúa y se realiza nuevas

estrategias o también implementación de nuevos sistemas, sobre todo que ayuden a tener la mercancía organizada y con una buena rotación de existencias.

**Indicadores:** La rentabilidad sobre ventas (ROS), son las utilidades netas que se dividen en un total ventas netas, la cual ayudara a la empresa a generar ganancias con sus ingresos. Por otro lado, el margen de contribución de las ventas menos costos variables, esto ayuda a evaluar la rentabilidad de determinados bienes y servicios oh también analizar la rentabilidad por segmento y la evaluación de la rentabilidad de diferentes unidades de negocio o líneas de productos.

### **D3. Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica permite a las empresas medir su rendimiento y eficiencia operativa, proporcionando una visión clara de cómo utilizar sus activos para generar ingresos con un nivel elevado que indica una gestión eficaz de los recursos. Westreicher (2020) especifica que, la rentabilidad económica se conecta al porcentaje que muestra y del rendimiento obtenido por cada unidad monetaria invertida, asimismo se calcula multiplicando el margen de beneficio por el total de activos, cabe indicador que se refleja la ganancia de una empresa a partir de los recursos se haya invertido. Según Ricardo (2020) consideran que, la rentabilidad es un criterio que abarca el conjunto de beneficios o ganancias generados por una inversión determinada, es por ello que tenemos las buenas inversiones hay tendencia a ganar más rentabilidad, pero eso no es del todo cierto, porque como empresario no puedes predecir el futuro, la economía del país, por lo general es muy imprevista, pero teniendo en cuenta las observaciones y las sugerencias como empresaria debes estar alistado para toda clase de cambio y no llegar afectar rentabilidad.

#### **Indicadores**

Rentabilidad sobre activos (ROA): Utilidad neta dividida por el total de activos indica qué, tan eficientemente se utilizan los activos para generar ganancias.

Valor económico agregado (EVA): Utilidad neta menos el costo del capital invertido. mide la creación de valor por encima del costo de capital.

Tasa de Retorno de la inversión (ROI):  $(\text{Ganancia neta de la inversión} - \text{costo de la inversión}) / \text{costo de la inversión}$ . Evalúa la eficiencia de una inversión específica.

#### **D4. Flujo de caja**

La discrepancia entre los ingresos y los costos de una organización se conoce como flujo de caja neto es decir es un indicador clave, ya que refleja si la empresa genera suficiente efectivo para cubrir sus costos. Quintana (2022) considera que, el margen muestra la eficiencia de las operaciones y el potencial de obtener rendimientos a partir de la aportación realizadas. Por su parte, Clavijo (2020) acota que, el margen se considera como costos administrativos, financieros o fiscales, porque se deducen al determinar el margen de rendimiento neto. Por ende, este margen es útil para estimar la utilidad y la eficiencia de la entidad. Además, los capítulos se han modificado para ajustarlos a las Normas Internacionales de la información financiera (NIIF), en virtud de eso, estos informes se componen de una serie de documentos que incluyen datos importantes sobre el patrimonio y la tesorería de la organización.

**Indicadores:** El flujo de caja operativo, son fondos producidos por las operaciones de la empresa y se calcula menos la financiación y la inversión, asimismo el flujo de caja libre, también se calcula, actividades menos los costos de patrimonio, esto ayuda a determinar la muestra la cantidad de efectivo y disponible para reinvertir o pagar a los accionistas.

Cobertura del flujo de caja: Ratio entre el flujo de caja operacional las obligaciones de deuda, que muestra lo bien posicionada que está la empresa para pagar sus deudas.

## **2.3. Formulación de hipótesis**

### **2.3.1 Hipótesis general**

Hi: Existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.

Ho: No existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.

### **2.3.2 Hipótesis específicas**

HE1: Existe relación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024.

HE2: Existe relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024.

HE3: Existe relación entre relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica una empresa comercial, Lima 2024.

HE4 Existe relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024.

## CAPITULO III. METODOLOGÍA

### 3.1. Método de investigación

En el presente estudio se utilizó como método hipotético deductivo, González (2021) indica que, el método deductivo son conclusiones que están implícitas en las premisas; es decir, si las premisas son verdaderas, las conclusiones también lo serán siempre que el razonamiento sea válido. Este tipo de razonamiento se usa frecuentemente en la lógica formal, la matemática y las ciencias exactas. Se denomina también "método hipotético-deductivo" cuando se fracción de un planteamiento general que se pone a prueba frente a los hechos concretos, respaldada y realizada por la prueba, asimismo, los métodos ayudan a tener fundamentos reales y datos exactos se especifican también con soluciones concretas y también cada uno de esos puntos ayudara a tener mejor claridad en como analizar la investigación de las variables planteadas.

Mientras que para Maldonado-Cueva *et al.* (2024); Medina *et al.* (2023) destacan que, al descomponer un problema en sus elementos constitutivos, los investigadores pueden encontrar correlaciones y patrones que son fundamentales para una evaluación más profunda de los datos.

### **3.2 Enfoque investigativo**

En nuestro estudio tuvimos como enfoque cuantitativo, debido a que se midieron las variables estas son gestión de inventarios y rentabilidad, con un estudio estadístico. Por su parte, Durán (2021) define que, el método cuantitativo hace referencia a la recopilación de datos y análisis, por ende, será utilizado como base fundamental de este estudio. Por lo que se llegó a recopilar datos a través del centro de investigación donde se está realizando el informe, con la colaboración de todos los trabajadores de dicha organización. Esta investigación se basará en cifras numéricas para sacar las ineficiencias que afecta a la entidad, del mismo modo, para Maldonado-Cueva *et al.* (2024); Medina *et al.* (2023) un enfoque de investigación cuantitativo trata de desarrollar información mediante la aplicación empírica, haciendo hincapié en la necesidad de la medición y el uso de modelos lógicos para garantizar la viabilidad del estudio. Todo el personal de la organización colaboró en la recogida de datos. Esta investigación de base numérica trata de encontrar ineficiencias en la entidad, destacando la aplicación de metodologías analíticas y modelos lógicos como elementos clave para la sustentabilidad del estudio

### **3.3 Tipo de investigación**

En este informe se empleará un tipo de investigación básica con un diseño no experimental, en el cual no se manipularán las variables, se examinará y analizará un problema vigente con el objetivo de comprender su naturaleza y validar su clasificación. Arispe *et al.*, (2020) señalan que, este tipo de estudio es básica y se centra en producir un conocimiento más completo mediante la comprensión de los elementos esenciales de los hechos y fenómenos presenciados, generalmente se enfoca en trabajos teóricos o no experimentales. Este método permite una comprensión más completa de las partes importantes. Se centra sobre todo en la investigación no experimental.

### **3.4 Diseño de la investigación**

La investigación se desarrolló con un diseño de enfoque no experimental se distingue claramente de las investigaciones experimentales exitosas, ya que no necesita la implementación obligatoria de la propuesta formulada por las inversiones. El diseño de investigación se refiere a guía de estudios, es decir a hacer referencia a una proyección de metodológica a enfrentar diferentes desafíos a futuro. Por lo tanto, este enfoque se utiliza como base para la propuesta obtenida en su estudio de (Ortiz, 2020). También tiene como finalidad describir y evaluar, con el fin de obtener los resultados confiables y precisos.

#### **3.4.1 Corte: Transversal**

El corte realizado es transversal del periodo agosto 2024 a diciembre del 2024. Según Hernández *et al.* (2014), la investigación llevada a cabo fue de manera transversal lo que se recopila datos en un único momento sin manipular la información. Hernández nos informa en su estudio que, en un corte transversal indica que no se llegan a manipular las variables sobre todo se presenta a la población tal y como representa, para lo llegar alterar los resultados.

#### **3.4.2 Nivel o Alcance**

Se utilizó el método descriptivo lo cual pretendió señalar las características principales de la investigación. Los estudios descriptivos pretenden describir los rasgos, atributos y características de individuos, comunidades, organizaciones, procedimientos, artículos o cualquier otro tema de investigación (Hernández *et al.*, 2014). Asimismo, se utilizó el método correlacional. Según Hernández *et al.* (2014), encontrar el objetivo de la investigación correlacionales es determinar la relación o el nivel de conexión entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o un entorno concretos. Con regularidad se encuentran en la investigación vínculos entre diversas variables, sin embargo, ocasionalmente sólo se examina la relación entre dos variables. Nos

indica que mediante el nivel de alcance llegamos a realizar un estudio, pero de una manera mucho más profunda, es decir, nos enfocamos en los objetivos más específicos de las variables a investigar.

### **3.5 Población, muestra y muestreo**

#### **La población**

El foco de investigación se consideró la población de 70 colaboradores de la empresa comercial, Lima 2024, esto está incluyendo 10 colaboradores de logística, 25 de ventas, 23 de administración y 12 del personal de contabilidad, tanto los que están en planilla y trabajadores por honorarios. Sarrible (2009) afirma que, la población es un cúmulo de objetos, lo que implica que es un conjunto de elementos, asimismo esta investigación, está compuesta por todas las áreas de la entidad, se empleó una muestra de 59 personas representativas especificando las áreas de logística, ventas, administración y contabilidad esta investigación corresponde al mes de septiembre del 2024. Es decir, la muestra es un subconjunto de la comunidad cuyo objeto es analizar la problemática que enfrenta la empresa, así mismo también se requiere de una técnica o procedimiento llamado muestreo. Hay dos tipos principales de muestras: probabilísticas y no probabilísticas, cada una de ellas es crucial, para el desarrollo de una investigación (Arias, 2012).

**Muestreo:** El estudio realizado se llevó a cabo utilizando muestreo simple, Según Hernández y Carpio (2019) mencionan que, el primero es el más recurrente porque brinda un mayor porcentaje de autenticidad, relacionada con una muestra probabilística, que garantiza que todos los individuos de una población tienen la misma capacidad de ser seleccionados y representados, formando parte de la población de la muestra. El segundo tipo es el muestreo no probabilístico, que implica la clasificación cuidadosa de sujetos de la población según ciertos criterios y busca una representación uniforme.

**Tabla 1***Listado de trabajadores por área*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
Logística	10	10
Ventas	25	25
Administración	23	23
Contabilidad	12	12
<b>Total, de trabajadores</b>	<b>70</b>	<b>70</b>

### **3.6 Variable y operacionalización**

En la investigación se considera las variables gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.

#### **Definición conceptual de la variable gestión de inventarios**

Olguín (2024) sostiene que, la gestión de inventarios refleja la buena organización, porque hace referencia a mejorar la rentabilidad del negocio. Asimismo, implica también recibir respuestas positivas de los consumidores.

#### **Definición conceptual de la variable rentabilidad**

Idrovo y Moreno (2024) indica que, la contabilidad es un estudio clave para llegar a formular estrategias para una determinación correcta de elecciones financieras y análisis de datos estadísticos.

**Tabla 2**

*Definición operacional de la variable Gestión de inventarios: Independiente*

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
<b>Gestión de inventario</b>	Los niveles de inventarios Reflejan, la producción, se centra también en el equilibrio de los productos, su principal objetivo es mejorar la producción y minimizar sus costos (Arenal, 2020)	La gestión de inventarios hace referencia a aquellos gastos que incurre la empresa para la realización de sus actividades, estos gastos están enfocados en las diversas áreas de la empresa, tanto como administrativos, ventas y financieros.	La gestión de Stock	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exactitud del inventario</li> <li>• Niveles de Stock de Seguridad</li> <li>• Valor del inventario</li> </ul>	Likert	1 2 3 4 5
			Planificación de la demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precisión de pronósticos</li> <li>• Tasa de cumplimiento de Pronósticos</li> <li>• Análisis de tendencias</li> </ul>		
			Rotación de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa de rotación de Inventarios</li> <li>• Días de inventario en mano</li> <li>• Índice de obsolescencia</li> </ul>		
			Gestión comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa de conversión de Ventas</li> <li>• Satisfacción del cliente</li> <li>• Índice de ventas</li> </ul>		

**Tabla 3***Definición operacional de la variable Rentabilidad: Dependiente*

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad refleja el rendimiento financiero, por ende, su indicador clave es evaluar los gastos operativos, y con ello generar la sostenibilidad económica, a través de las gestiones internas de la empresa (Eslava, 2016)	La rentabilidad es un indicador que refleja las ganancias generadas a partir del uso de los recursos financieros de la empresa en sus operaciones.	Planificación financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyección de ingresos.</li> <li>• Presupuesto de gastos.</li> <li>• Análisis de variaciones</li> </ul>	<b>Likert</b>	1 2 3 4 5
			Análisis de rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad sobre ventas (ROS)</li> <li>• Margen de contribución</li> <li>• Análisis de rentabilidad por Segmento</li> </ul>		
			Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad sobre activos (ROA)</li> <li>• Valor Económico Agregado (EVA)</li> <li>• Tasa de retorno de la Inversión (ROI)</li> </ul>		
			Flujo de caja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flujo de caja operativo</li> <li>• Flujo de caja libre</li> </ul>		

### **3.7 Técnica de recolección de datos**

#### **3.7.1 Técnica**

Se llegó a utilizar, las encuestas que contienen una serie de preguntas esquematizadas para recolectar cifras de manera sistemática. Asimismo, la recolección de datos estadísticos que fueron entrevistados los colaboradores del centro de investigación basada en la escala de Likert. Según Alelú *et al.* (2005) definen que, las encuestas tienen como objetivo, recopilar toda la información, especificando directamente a las áreas contables de la entidad, pero en si abarca toda la organización, como parte fundamental de la información específica la cual ayudara mejorar la toma de decisiones.

#### **3.7.2 Descripción**

Se utilizó el cuestionario como herramienta, según González (2021) afirma que, la herramienta de la encuesta se fundamenta en los datos recopilados a través del cuestionario y están formadas por tablas y la diversificación de las respuestas, en este caso que los trabajadores deben responder, así mismo también se llega definir como un método directo, porque nos permite conocer a profundidad el problema de la entidad y así llegar a investigar las variables escogidas, para el estudio.

#### **3.7.3 Validación**

El grado en que evalúa lo que se considera que debe calcularse se conoce como validez (Hernández *et al.*, 2014). Por el contrario, la validez de criterio describe hasta qué punto un instrumento es el rendimiento determinado de un grupo de participantes (Hernández *et al.*, 2014). Para validar la presente investigación se recurrió al juicio de expertos, que puntuaron cuidadosamente cada uno de los ítems presentados. El instrumento fue evaluado como pertinente por los expertos. La tabla de correspondencia se detalla en la fase posterior (tabla 4)

## Relación de expertos validadoras del instrumento

**Tabla 4**

*Validación del cuestionario*

Número	Experto	Especialidad	Opinión
1	Vera Ortiz Norma Betzabé	Mg.	Aplicable
2	Rosanna Yaguno Quispe	Dr.	Aplicable
3	Flores Zafra, David	Dr.	Aplicable

### 3.7.4 Confiabilidad

En este estudio se realizará con la prueba de Alfa de Cronbach, utilizando un cuestionario como instrumento. En el mismo sentido, tenemos el aporte de Medina y Verdejo (2020) mencionan que, la recolección de datos se efectuará utilizando una herramienta que se aplica en ciertas ocasiones; por lo tanto, es indispensable asegurar la precisión y exactitud de la información obtenida.

Resultado: Alfa de Cronbach de las variables 1y 2: V1: 0.933 y V2:0,952

**Tabla 5**

*Confiabilidad de la variable Gestión de inventarios.*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,933	21

**Tabla 6***Confiabilidad de la variable Rentabilidad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
<b>,952</b>	<b>23</b>

**3.8 Procedimientos y análisis de datos**

En el estudio se utilizarán los cálculos de manera descriptiva como la inferencial. Primero, se procesará la información a través del cuestionario para la parte descriptiva, tras lo cual se realizará el análisis. En su momento, se llevará a cabo la estadística inferencial, que permitirá comparar la hipótesis. También, se ejecutó la prueba de confiabilidad utilizando el alfa de Cronbach y la prueba fue no probabilística, cabe indicar que solo se utilizó la muestra. Con posterioridad, se aplicó la prueba de la normalidad de Kolmogórov-Smirnov y finalmente se determinará si se utilizaron las pruebas de Rho de Spearman.

**3.9 Aspectos éticos**

En la investigación se demostrará la información confiable, dado que hay datos confidenciales involucrados en el estudio. Además, se citó a los escritores de las diversas teorías mostradas, siguiendo lo que indica las normas de la APA 7ma edición. Igualmente, se realizó un análisis para identificar cualquier similitud, no hubo plagios. Asimismo, el reporte de Turnitin está ubicado en el anexo 9.

## **CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **4.1. Resultados**

#### **4.1.1. Análisis descriptivo de resultados**

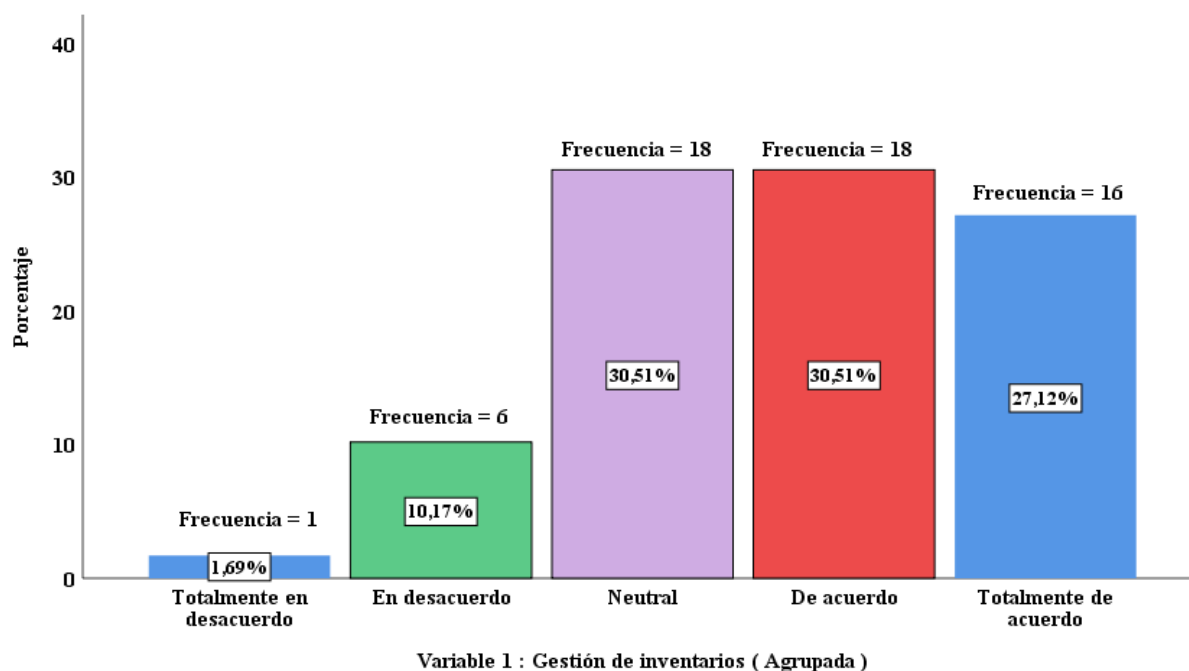
##### **Variable 1: Gestión de inventarios.**

El presente estudio se centró en la gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una entidad comercial, donde se contó con la colaboración de 70 personas, aunque solo participaron 59 trabajadores de las áreas de contabilidad, logística, ventas y administración. Como consecuencia, se confirmó la hipótesis alternativa y se descartó la hipótesis nula.

**Tabla 7***Frecuencia y porcentaje de la variable gestión de inventarios*

		<b>Gestión de inventarios</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1,7	1,7	1,7
	En desacuerdo	6	10,2	10,2	11,9
	Neutral	18	30,5	30,5	42,4
	De acuerdo	18	30,5	30,5	72,9
	Totalmente de acuerdo	16	27,1	27,1	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** La tabla 7 nos muestra la distribución de la variable "Gestión de Inventarios" muestra cuyo 30,5 de los casos se encuentran en el rango alto, seguido por un 30,5 en el nivel medio. El 27,1 de los casos están clasificados como bajo, mientras que el 10,2 se hallan en el nivel más bajo y el 1,7 en un nivel intermedio

**Figura 1***Variable 1: Gestión de inventarios*

**Interpretación analítica:** Analizando la figura 1, notamos que, del total de 59 trabajadores, 18 representan el 30,51 %, están de acuerdo con la gestión de inventarios. Asimismo, también 18 asistentes que representan el 30,51 %, están neutral. En el mismo sentido, existen 16 colaboradores que representan el 27,12 % que están totalmente de acuerdo; y 6 colaboradores que representan 10,17%, están en desacuerdo. Por último, existe 1 colaborador que representa el 1,69% se manifiesta una discrepancia total, aunque se señala que la mayoría de los trabajadores aprueban la gestión de inventario.

### Dimensión 1: Gestión de stock (Gestión de inventarios)

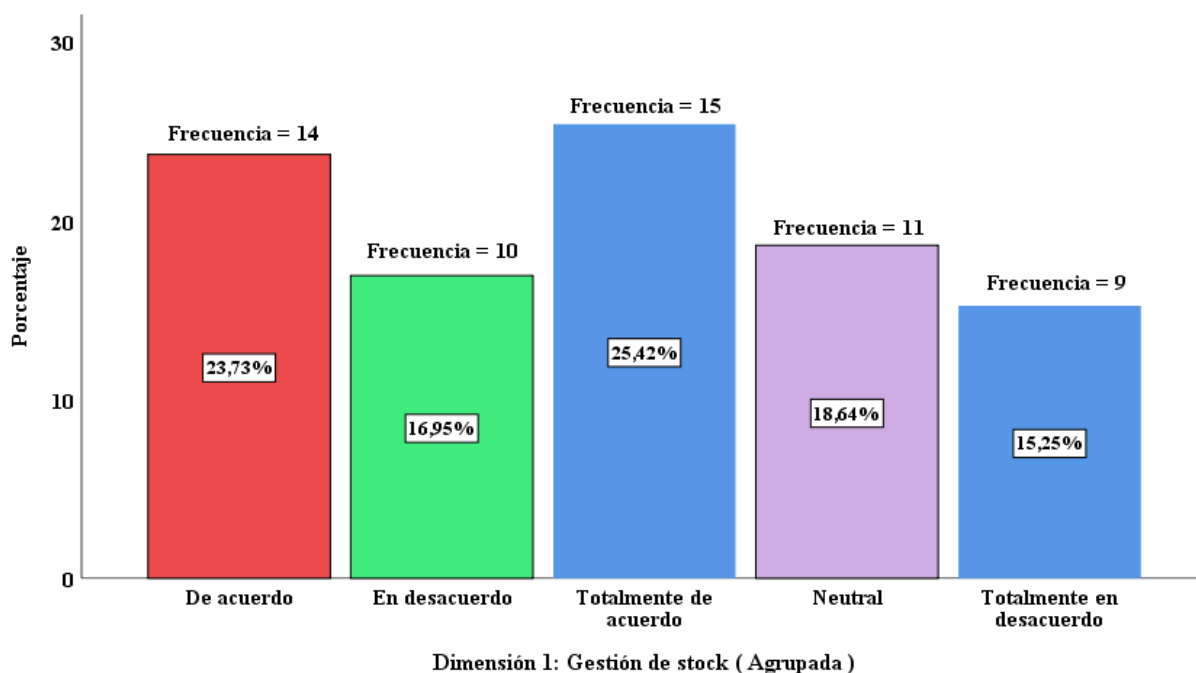
La dimensión de la variable "Gestión de inventarios" se llama "Gestión de stock" y está integrada por seis interrogantes elaboradas utilizando una Likert con un nivel alto de confiabilidad.

**Tabla 8**

*frecuencias y porcentaje de la dimensión Gestión de stock.*

		<b>La gestión de stock</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	9	15,2	15,2	23,7
	En desacuerdo	10	16,9	16,9	40,7
	Neutral	11	18,6	18,6	66,1
	De acuerdo	14	23,7	23,7	84,7
	Totalmente de acuerdo	15	25,4	25,4	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** En la tabla 8 nos indica de la dimensión "Gestión de stock" revela que el 25,4 de los casos se observan en el nivel alto, mientras que el 23,7 está en el rango medio. El 18,6 está en el nivel bajo y un pequeño porcentaje se distribuye entre los niveles intermedios el en 16 y 15 que son un total de 59 la fue población evaluada.

**Figura 2***Dimensión 1: Gestión de stock*

**Interpretación analítica:** Examinando la representación 2, de la dimensión 1 y la variable 1, apercibir que esencialmente con una frecuencia de 15 encuestados representan el porcentaje de (25,42%), están totalmente de acuerdo apoyando a la dimensión gestión de stock; del mismo modo, 14 de los encuestados que representan un (23,73%) están de acuerdo; con la frecuencia que representa el 11 de los encuestados a un porcentaje de (18,64%) indicaron que se mantienen neutral, 10 encuestados que representan un (16,96%) están en absoluto desacuerdo con la variable gestión de inventarios y su dimensión gestión de stock por último la frecuencia de 9 colaboradores que representa un (15,25%), indican que están totalmente en desacuerdo. Es decir, la mayoría de los porcentajes tienen un diagnóstico innegable con respecto a la dimensión gestión de stock.

## Dimensión 2: Planificación de la demanda (Gestión de inventarios)

La segunda dimensión de la variable de gestión de inventarios se designa “Planificación de la demanda” y consta de cinco preguntas desarrolladas a través de la escala Likert garantizando un elevado nivel de confiabilidad.

**Tabla 9**

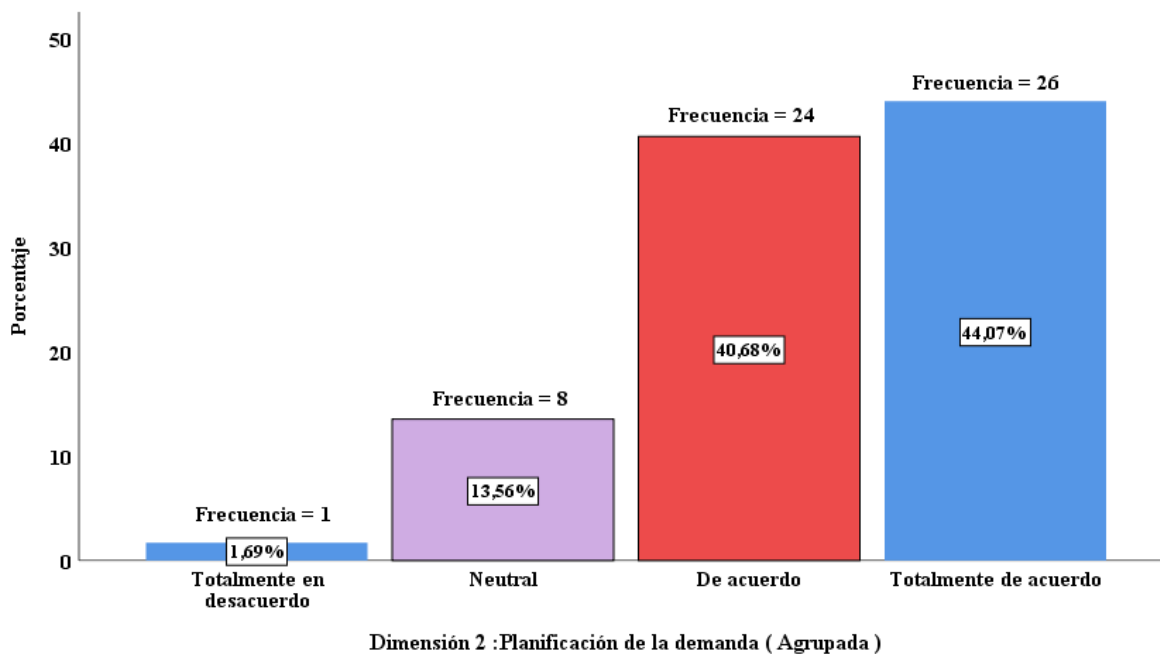
*Frecuencia y porcentaje de la dimensión Planificación de la demanda.*

		Planificación de la demanda			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1,6	1,6	1,7
	Neutral	8	13,5	13,5	15,3
	De acuerdo	24	40,6	40,6	55,9
	Totalmente de acuerdo	26	44,07	44,07	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** En la tabla 9 se manifiesta la dimensión "Planificación de la demanda" indica que el 44,07 de los casos se detectan en el nivel alto, mientras que el 40,6 está en la magnitud medio. El 13,5 y 1,6 se clasifica en el nivel bajo, con un total de 59 casos evaluados en la muestra

**Figura 3**

*Dimensión 2: Planificación de la demanda.*



**Interpretación analítica:** Analizando la figura 3, de la dimensión 2 y la variable 1, observamos a una frecuencia de 26 de encuestados que representan un porcentaje de (44,07%), están total mente de acuerdo con la dimensión planificación de la demanda; la frecuencia 26 de los encuestados que representan un (40,68%) están de acuerdo; la frecuencia que representa el 8 de encuestados tiene un porcentaje (20,00%) indicaron que se mantienen neutral, ni de acuerdo, tampoco de acuerdo la frecuencia de 1 de encuestados representa el ( 1,69%) se muestra totalmente en desacuerdo. En resumen, la mayoría de los porcentajes tienen una valoración favorable a la dimensión planificación de la demanda.

### Dimensión 3: Rotación de inventarios (Gestión de inventarios)

La dimensión denominada "Rotación de inventarios" dentro de la variable gestión de inventarios comprende de cinco preguntas formuladas a través de la escala de Likert, caracterizadas por su alto nivel de confiabilidad

**Tabla 10**

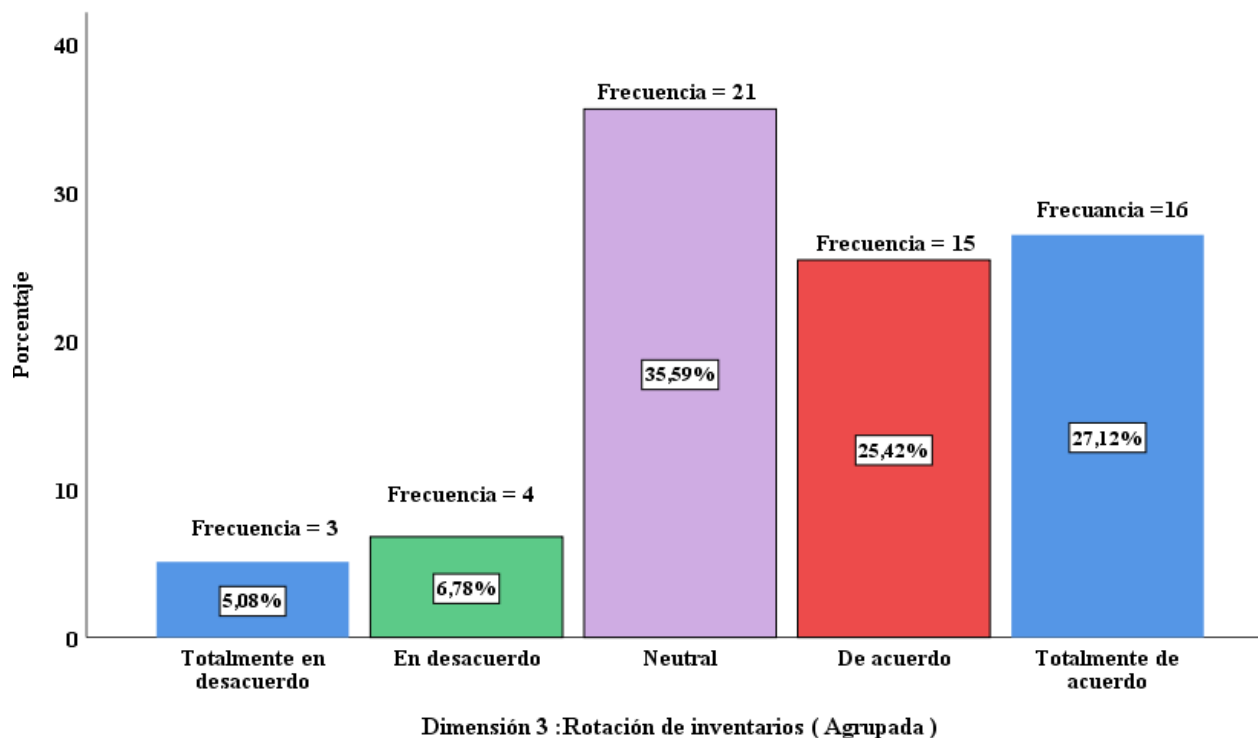
*frecuencia y porcentaje de la dimensión Rotación de inventarios.*

		Rotación de inventarios			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	3	5,08	5,08	5,1
	En desacuerdo	4	6,8	6,8	11,9
	Neutral	21	35,5	35,5	47,5
	De acuerdo	15	25,4	25,4	72,9
	Totalmente de acuerdo	16	27,1		100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** La asignación de la dimensión "Rotación de inventarios" muestra el hecho de que el 35,5 de los casos se observan en el rango alto, asimismo también el 27,1 está en el nivel medio. Solo el 25,4 y el 6,8 incluyendo el 5,08 se clasifica en el nivel bajo, con un total de 59 casos evaluados en la muestra.

**Figura 4**

*Dimensión 3: Rotación de inventarios.*



**Interpretación analítica:** En la figura 4, de la dimensión 3 y variable 1, observamos a una frecuencia de 21 encuestados que representan un porcentaje de (35,59%), se mantuvieron en neutral con la dimensión rotación de inventarios; la frecuencia de 16 representan (27,12%) están totalmente de acuerdo, la frecuencia de 15 de los encuestados con un porcentaje de (25,42%) indicaron que se mantienen de acuerdo, mientras que la frecuencia de 4 consultados que reflejan un (6,78 %), indican que están en desacuerdo, para concluir 3 de frecuencia representa (5,08%) están totalmente en desacuerdo. En resumen, la mayoría de los porcentajes tienen una tasación positiva a la rotación de inventarios

#### Dimensión 4: Gestión comercial (Gestión de inventarios)

La cuarta dimensión de la variable de gestión de acciones llamada «Gestión comercial» está compuesta de cinco preguntas que están determinadas con la ayuda de una escala de Likert, que aumenta un nivel de confiabilidad elevado.

**Tabla 11**

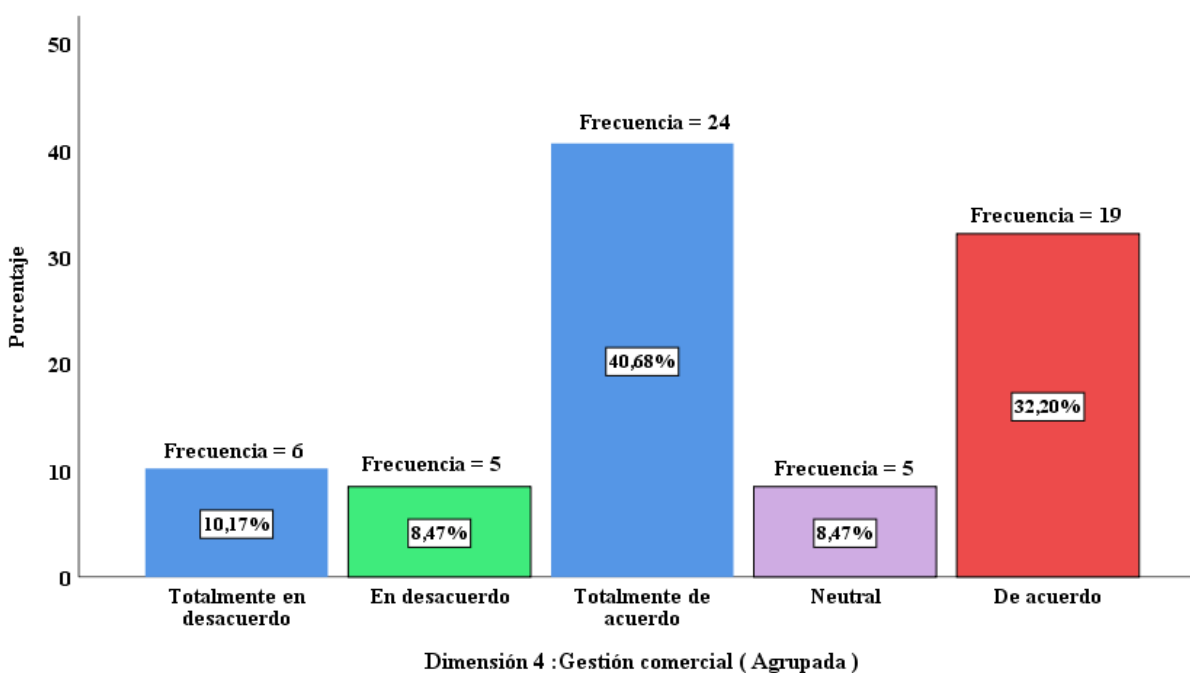
*Frecuencia y porcentaje de la dimensión Gestión comercial.*

		Gestión comercial			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	10,1	10,1	10,2
	En desacuerdo	5	8,5	8,5	18,6
	Neutral	5	8,4	8,4	59,3
	De acuerdo	19	32,2	32,2	67,8
	Totalmente de acuerdo	24	40,6	40,6	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** La difusión de la dimensión "Gestión comercial" revela que el 40,6 de los casos se identifican en el nivel alto, mientras que el 32,2 está en el rango medio. El 8,4 y 8,5 se clasifica en el nivel bajo, con un total de 59 casos evaluados en la muestra.

**Figura 5**

*Dimensión 4: Gestión comercial.*



**Interpretación analítica** En la figura 5, de la dimensión 4 y variable 1, percibimos a una frecuencia de 24 encuestados que representan un porcentaje (40,68%), se mantiene totalmente de acuerdo, asimismo con la frecuencia de 19 representan un porcentaje de (32,20%) están de acuerdo, con la dimensión gestión comercial; la frecuencia de 5 representa el (8,47%) no tienen mucho conocimiento sobre el tema, 6 de encuestados con un porcentaje de (10,17%) indicaron que se mantienen en total desacuerdo. En resumen, la mayoría de los porcentajes tienen una evaluación baja a la dimensión gestión comercial.

## Variables 2: La rentabilidad.

En el siguiente estudio de la segunda variable la rentabilidad se encuestó a 59 personas de las áreas de la empresa comercial, como son área de contabilidad, ventas, administración y logística.

**Tabla 12**

*frecuencia y porcentaje de la variable Rentabilidad.*

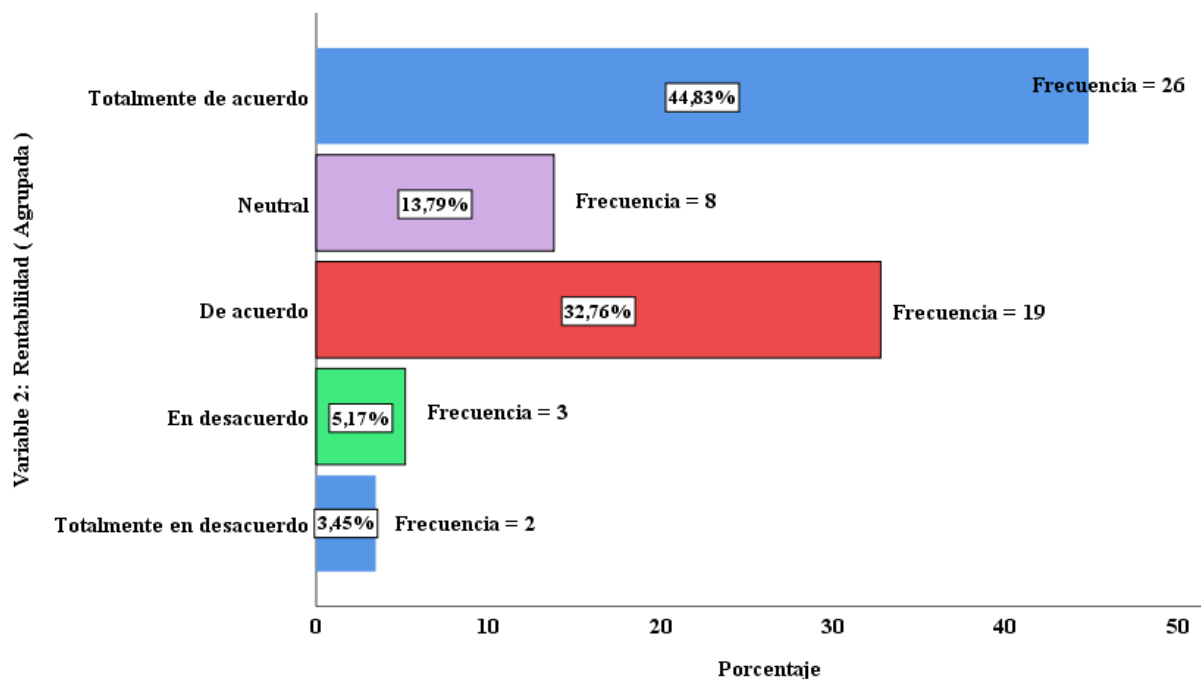
		<b>Rentabilidad</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	3,4	3,4	3,4
	En desacuerdo	3	5,1	5,2	8,6
	Neutral	8	13,7	13,7	41,4
	De acuerdo	19	32,7	32,7	55,2
	Totalmente de acuerdo	26	44,8	44,8	100,0
	Total	58	98,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	1,7		
Total		59	100,0		

**Interpretación:** La disposición de la variable en la tabla 24 "Rentabilidad" muestra que el 44,8 de los casos se ubican en el nivel alto, mientras que el 32,7 está en la categoría medio.

Asimismo, el 13,7 el 5,1 están en el nivel bajo, el total de casos se clasifican en un nivel alto y el 1,7 se obtuvo perdido por el sistema para la variable Rentabilidad, con un total de 59 casos evaluados en la muestra.

**Figura 6**

*Variable 2: Rentabilidad.*



**Interpretación:** Al analizar la figura 6, se aprecia la distribución de la variable 2 denominada “Rentabilidad” en el cual observamos que la frecuencia de 26 de los sondeados, representa un (44,83%), declararon que están totalmente de acuerdo; Asimismo, la frecuencia de 19 encuestados, cuya representación es de (32,76%), proporcionaron una apreciación de acuerdo; por otro lado, tenemos a la frecuencia de 8 encuestados, que representan el (13,79%), se mantiene neutral con el manejo de la rentabilidad en la empresa; la frecuencia de 3 encuestados que representan un (5,17%), se valoró que están en totalmente en desacuerdo con la rentabilidad y la frecuencia 2 encuestados que representa el (3,45%) se suman a la negatividad con el desacuerdo, en resumen, la gran parte de sondeados tiene una tasación positiva en cuanto a la rentabilidad.

### Dimensión 1: Planificación financiera (Rentabilidad)

La dimensión inicial de la variable rentabilidad, denominada “Planificación financiera”, está integrada por seis ítems evaluados mediante una escala de Likert, los cuales exhiben un alto grado de fiabilidad.

**Tabla 13**

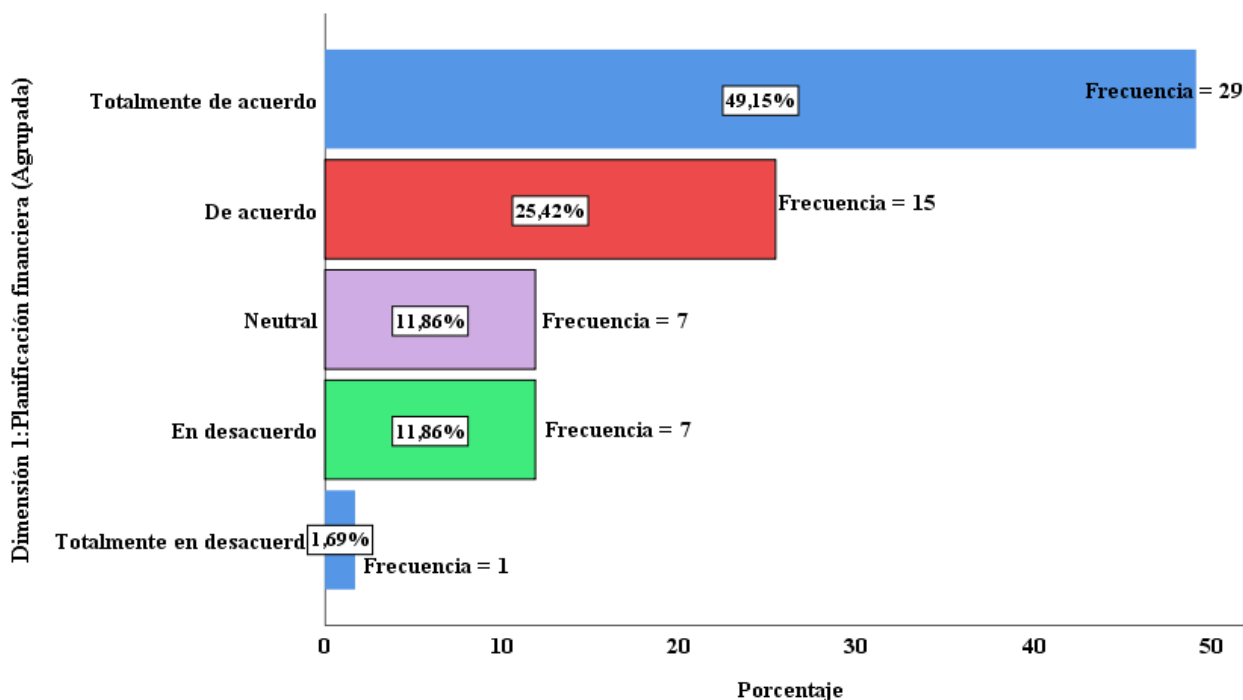
*Frecuencia y porcentaje de la dimensión Planificación financiera.*

		Planificación financiera			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	1,7	1,7	1,7
	En desacuerdo	7	11,8	11,8	13,6
	Neutral	7	11,9	11,9	25,4
	De acuerdo	15	25,4	25,4	50,8
	Totalmente de acuerdo	29	49,2	49,2	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** La distribución de la dimensión en la tabla 25 "Planificación financiera" revela que el 49,2 de los casos se identifican en el rango alto, también el 25,4 está en el nivel medio, por consiguiente, un 11,9 y el 1,7% alcanza el nivel más bajo, con un total de 59 casos evaluados en la muestra.

**Figura 7**

*Dimensión 1: Planificación financiera*



**Interpretación analítica:** Analizando la figura 7, verificamos una frecuencia de 29 de los encuestados, lo que equivale al (49,15%), lo cual expresaron totalmente de acuerdo;; Asimismo, la frecuencia puso de manifiesto que 15 consultados, de la cual se representa (25,42%), proporcionaron una opinión de acuerdo con la dimensión planificación financiera; por otra parte la frecuencia 7 encuestados, que constituyen el (11,86%), expresaron un criterio de neutral; la frecuencia de 7 encuestados representan un (11,86%), están en desacuerdo y por último la frecuencia de 1 encuestado representa (1,69%), está totalmente en desacuerdo. Es decir que gran parte de los sondeados tienen una valoración media con respecto a la planificación financiera.

## Dimensión 2: Análisis de rentabilidad (Rentabilidad)

La variable rentabilidad incluye una segunda dimensión, “Análisis de rentabilidad”, que se compone de cinco preguntas aplicadas en una escala de Likert y caracterizadas por un alto grado de confiabilidad.

**Tabla 14**

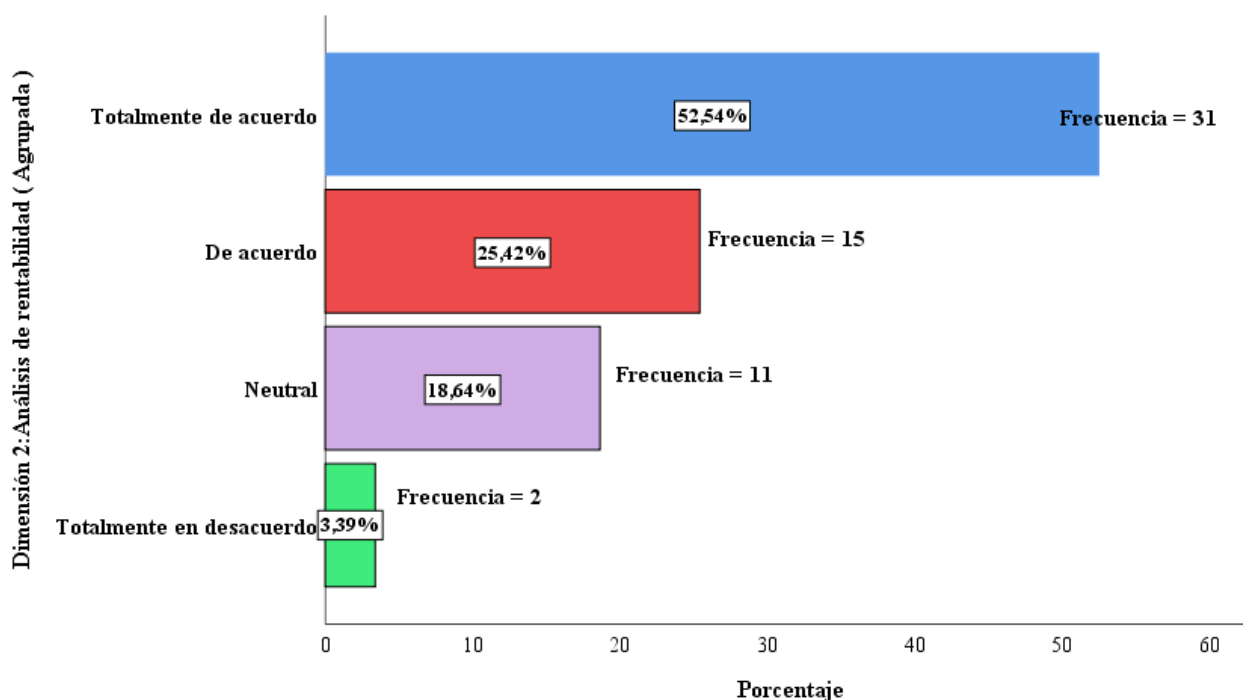
*frecuencia y porcentaje de la dimensión Análisis de rentabilidad.*

		<b>Análisis de rentabilidad</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	3,4	3,4	3,4
	Neutral	11	18,6	18,6	22,0
	De acuerdo	15	25,4	25,4	47,5
	Totalmente de acuerdo	31	52,5	52,5	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** Asimismo en la tabla 14, "Análisis de rentabilidad" muestra que el 52,5 de los casos se reconocen en el nivel alto, mientras que el 25,4 está en el nivel medio y el 18,6 y 3,4 clasificado como niveles más bajos, con un total de 59 casos evaluados en la muestra.

**Figura 8**

*Dimensión 2: Análisis de rentabilidad.*



**Interpretación analítica** investigando la figura 8, constatamos una frecuencia de 31 de los sujetos de la encuesta, representa un (52,54%), representan una valoración en un total de acuerdo, para dimensión análisis de rentabilidad; Asimismo, la frecuencia de 15 encuestados, es de (25,42%), dieron una valoración de acuerdo; por otro lado la frecuencia de 11 respondientes, que denotan el (18,64%), dieron una variación neutral; en acuerdo paralelamente la frecuencia de 2 encuestados representan un (3,39%), está en desacuerdo, se especifica que los resultados se sitúan en un nivel medio en referencia a la dimensión análisis de rentabilidad.

### Dimensión 3: Rentabilidad económica (Rentabilidad)

La dimensión “Rentabilidad económica”, correspondiente a la tercera categoría de la variable rentabilidad, se compone de seis preguntas formulados en una escala de Likert, los cuales reflejan un elevado nivel de consistencia interna y confiabilidad.

**Tabla 15**

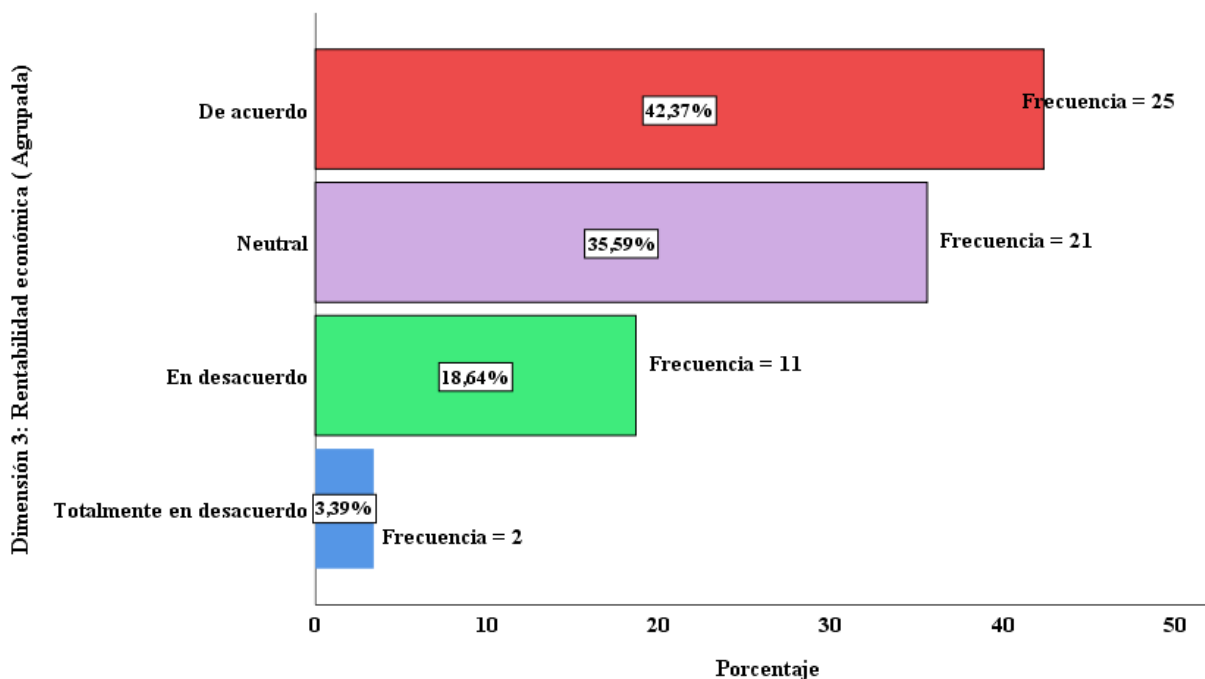
*Frecuencia y porcentaje de la dimensión Rentabilidad económica.*

		<b>Rentabilidad económica</b>			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	2	3,3	3,3	3,4
	En desacuerdo	11	18,6	18,6	22,0
	Neutral	21	35,5	35,5	57,6
	De acuerdo	25	42,3	42,3	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** La estructura de la dimensión en la tabla 27 "Rentabilidad económica" indica que el 42,3 de los casos se hallan en el nivel alto, como también el 35,5 está en el rango medio y el 18,6 al 3,3 se clasifica en el nivel bajo, con un total de 59 casos evaluados en la muestra.

**Figura 9**

*Dimensión 3: Rentabilidad económica.*



**Interpretación analítica:** Analizando la Figura 9, encontramos que 25 encuestados, que representan el 42,37%, estuvieron de acuerdo con la dimensión rentabilidad económica. 21 encuestados, lo que representa el 35,59%, dieron una calificación neutral; 11 lo que representa el 18,64%, estuvieron en desacuerdo y dos participantes, lo que refleja el 3,39%, estuvieron totalmente en desacuerdo. La mayoría de los encuestados, con una puntuación media, tuvieron una valoración positiva respecto a la dimensión rentabilidad económica.

#### Dimensión 4: Flujo de caja (Rentabilidad)

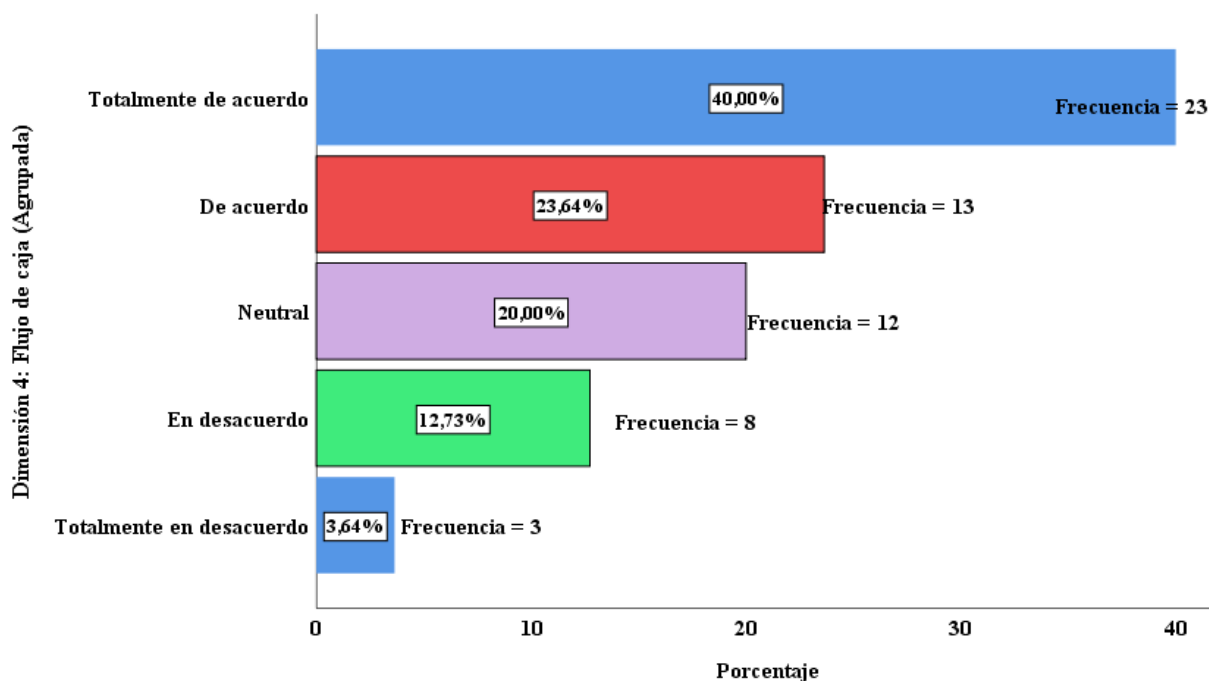
La cuarta dimensión relacionada con la variable de rentabilidad se conoce como “Flujo de caja” y se integra por seis preguntas planteadas mediante una escala de Likert. Estas preguntas indican una fuerte confiabilidad.

**Tabla 16**

*Frecuencia y porcentaje de la dimensión Flujo de caja.*

		Flujo de caja			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	3	3,4	3,6	3,6
	En desacuerdo	8	11,9	12,7	16,4
	Neutral	12	18,6	20,0	36,4
	De acuerdo	13	22,0	23,6	60,0
	Totalmente de acuerdo	23	37,3	40,0	100,0
	Total	59	100,0	100,0	

**Interpretación:** La estructura de la dimensión, en la tabla 28 "Flujo de caja" muestra que el 37,3 de los casos se identifican en el nivel alto, mientras que el 22,0 está en el nivel medio 18,6 está en el nivel bajo el porcentaje de 11,9 y el 3,4 de los casos se clasifica en el nivel bajo, con un total de 59 casos evaluados en la presente muestra

**Figura 10***Dimensión 4: Flujo de caja*

**Interpretación analítica:** Analizando la figura 10, verificamos una frecuencia de 23 de los encuestados, representa un (40,00%), es una valoración totalmente de acuerdo, para dimensión flujo de caja; Asimismo, la frecuencia de 13 entrevistados, en la que se expresa una representación de (23,64%), proporcionaron una valoración de acuerdo; por otro lado, la frecuencia de 12 encuestados, que representan el (20,00%), se mantuvieron en neutral y la frecuencia 8 encuestados que presenta el (12,73%) están en desacuerdo, por ultimo tenemos la frecuencia de 3 respondientes que pone de relieve un (3,64%) están totalmente en desacuerdo. En resumen, con un nivel medio, una parte significativa cuentan con una apreciación positiva con la dimensión flujo de caja.

#### 4.1.2. Prueba de hipótesis.

#### 4.1.3 Confiabilidad con Alfa de Cronbach

En este estudio, se desarrolló una calificación del nivel de confiabilidad empleando el coeficiente Alfa de Cronbach, aplicándolo a las dos variables analizadas a partir de las 44 preguntas. Los resultados obtenidos muestran una excelente consistencia.

**Tabla 17**

*Confiabilidad de la variable Gestión de inventarios.*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,933	21

**Tabla 18**

*Confiabilidad de la variable Rentabilidad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,952	23

#### 4.1.4 Prueba de normalidad

La tabla 19, indica que la variable de gestión de inventarios y la rentabilidad se utilizó la prueba de Kolmogórov-Smirnov, porque su población es superior a 50 colaboradores. En este contexto, los resultados obtenidos para la variable gestión de inventarios (V1) muestran un valor de significancia (Sig.) de “0,041”, lo cual demuestra que se trata de un valor no paramétrico. En contraste, las demás dimensiones mostraron un valor de Sig. de 0.000, lo que sugiere que también tienen una estructura no paramétrica. a su vez, para la variable rentabilidad y sus cuatro dimensiones, el valor de significancia (Sig.) es menor a 0.05, lo que se confirma que los datos presentan una naturaleza no paramétrica.

**Tabla 19**

*Normalidad de las variables*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
<b>Gestión de inventarios</b>	,118	59	,041
<b>Rentabilidad</b>	,109	59	,078
Planificación financiera	,187	59	,000
Análisis de rentabilidad	,146	59	,003
Rentabilidad económica	,171	59	,000
Flujo de caja	,133	59	,011

**Interpretación:** Se validó cuyas correlaciones a través de las variables y sus dimensiones a datos no paramétricos, por este sentido se empleará el análisis de Rho de Spearman.

Se corroborará si el p-valor  $< 0.05$  se empieza con invalidar la ( $H_0$ ) hipótesis nula y se reconoce la ( $H_i$ ) hipótesis de investigación; por ende, si el p-valor  $> 0.05$  se admite la ( $H_0$ ) hipótesis nula y se desestima la ( $H_i$ ) hipótesis de investigación. Asimismo, se formula lo siguiente:

La hipótesis de investigación ( $H_i$ ): Tiene una conexión entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.

La hipótesis nula ( $H_0$ ): No existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.

### **C. Prueba de contraste de la hipótesis general.**

La hipótesis general nos indica que, si existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024, en consecuencia, se considera favorable a la solución del problema que enfrenta la empresa comercial.

### **Hipótesis específica.**

Mediante las hipótesis específica nos ayuda a tener herramientas específicas es decir información científica y mediante ello también la recolección de datos y analizar. También acá se da la formulación de preguntas, para dicho informe

**Tabla 20**

*Correlaciones de las variables gestión de inventarios y la rentabilidad.*

<b>Correlaciones</b>				
			Gestión de inventarios	Rentabilidad
Rho de Spearman	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	1,000	,789**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	59	59
	Rentabilidad	Coeficiente de correlación	,789**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	59	59

**\*\*.** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** La tabla 20 muestra que el coeficiente de compensación Rho de Spearman representa un 0,789, lo que manifiesta una compensación moderadamente positiva alta de las variables gestión de inventarios y rentabilidad. Además, el valor de significancia alcanzado es de 0,000 lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar, la cual se demuestra que hay un vínculo significativo entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa comercial en Lima 2024, dado a conocer este valor como inferior a 0,005. Por lo tanto, una gestión adecuada de inventarios contribuye a una buena rentabilidad administrativa. En resumen, se destaca que aún existen aspectos que deben fortalecerse en cuanto a procedimientos y políticas para mejorar el nivel de madurez. Esta situación puede optimizarse mediante la retroalimentación de los informes de auditoría de gestión.

**Hipótesis 1:** Existe relación entre la Gestión de inventarios y la Planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024.

Mediante la tabla 33 nos especifica que, se demuestra que hay un vínculo significativo entre la dimensión planificación financiera y la variable gestión de inventarios, con una correlación de 0.762.

**Tabla 21**

*Correlaciones la Planificación financiera y la Gestión de inventarios*

<b>Correlaciones</b>				
			Planificación financiera	Gestión de inventarios
Rho de Spearman	Planificación financiera	Coefficiente de correlación	1,000	,762**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	59	59
	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	,762**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	59	59

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** La tabla 21 indica que el coeficiente con respecto a compensación de Rho de Spearman es de 0.762, lo cual refleja una compensación “positiva alta” considerando la dimensión de planificación financiera y la variable de gestión de inventarios. En este contexto, el valor de significancia adquirido es de 0.000, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación: “existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial en Lima 2024”, ya que este valor es menor a

0.005. Por lo tanto, una planificación financiera que cuente con un mayor control interno en las áreas contables y un compromiso adecuado implica gestionar la contabilidad de forma oportuna. En la práctica, las auditorías internas deben centrarse en una de gestión efectiva y transparente de manera que se puedan identificar posibles deficiencias y tomar medidas inmediatas.

**Hipótesis 2:** Existe relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024.

En la tabla 34 nos indica que, si existe una relación entre la dimensión análisis de rentabilidad y la gestión de inventarios, el coeficiente de correlación 0.600.

**Tabla 22**

*Correlaciones de Análisis de rentabilidad y la Gestión de inventarios*

<b>Correlaciones</b>				
			Análisis de rentabilidad	Gestión de inventarios
Rho de Spearman	Análisis de rentabilidad	Coefficiente de correlación	1,000	,600**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	59	59
	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	,600**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	59	59

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** La tabla presentada 22 se reportó cuyo coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.600, lo que indica una correlación “positiva moderada “en relación con la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad en una empresa comercial en Lima en 2024, dado por el cual valor de significancia es menor a 0.005. En otras palabras, la comunicación y el

manejo de información en la preparación de reportes contables son necesarias para mejorar y lograr un análisis de rentabilidad más efectivo en relación con la gestión de inventarios de la entidad comercial.

**Hipótesis 3:** Existe relación entre relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica una empresa comercial, Lima 2024.

En la tabla 35 nos especifica que, si existe una relación entre la rentabilidad económica y la variable gestión de inventarios, haciendo uso de un coeficiente de correlación 0.578.

**Tabla 23**

*Correlaciones la rentabilidad económica y la Gestión de inventarios.*

<b>Correlaciones</b>				
			Rentabilidad económica	Gestión de inventarios
Rho de Spearman	Rentabilidad económica	Coefficiente de correlación	1,000	,578**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	59	59
	Gestión de inventarios	Coefficiente de correlación	,578**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	59	59

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** La tabla expuesta 23 indica que, cuyo coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.578, que se asocia con a una correlación “positiva moderada” entre la dimensión rentabilidad económica según variable gestión de inventarios. Por ende, el valor de significancia alcanzado es = 0.000, el cual confirma el rechazo de la hipótesis nula y se reconoce

la hipótesis de investigación “Existe una relación significativa relación entre relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica una empresa comercial, Lima 2024”, debido a que el valor sig. es menor a 0.005. Por ello, que el seguimiento, de rentabilidad económica al llevarse a cabo correctamente a través de planes, políticas ayuda a mitigar los riesgos contables. Asimismo, se enfatiza la necesidad de elevar el nivel de informes o reportes gerenciales, que facilitarán la evaluación del estado actual de la rentabilidad económica. Se puede mencionar que al gestionar bien tendremos los mejores resultados para la empresa y la mayor utilidad de ganancias.

**Hipótesis 4:** Existe relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024.

Nos indica la tabla 36 que, si hay una relación favorable entre el flujo de caja y la gestión de inventarios, con el porcentaje de correlación 0.782

**Tabla 24**

*Correlaciones del flujo de caja y la Gestión de inventarios.*

<b>Correlaciones</b>				
			Flujo de caja	Gestión de inventarios
Rho de Spearman	Flujo de caja	Coeficiente de correlación	1,000	,782**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	59	59
	Gestión de inventarios	Coeficiente de correlación	,782**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	59	59

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:** En la tabla 24, observamos que el Rho Sig. De Spearman. es 0,782, lo cual se refiere a una relación “moderadamente positiva”. Por tanto, el valor de significancia logrado es = 0.000, lo que confirma el rechazo de la hipótesis nula además se admite que “Existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024”, porque el sig. El valor es menor que 0,005. Esto significa que los informes contables que representan cómo evoluciona el flujo de caja de la empresa deben tener un nivel de comunicación efectivo para mejorar y lograr o alcanzar una buena gestión de inventarios.

### 4.1.3. Discusión de resultados

Luego de realizar las pruebas estadísticas correspondientes, se discutieron los resultados. Las dimensiones propuestas dieron lugar a las siguientes hipótesis generales, resultados y comparaciones de la investigación con el marco teórico.

En base a la hipótesis general tenemos: “Determinar si existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa comercial, Lima, 2024”, los resultados descriptivos de la presente investigación revelaron que para la rentabilidad existe un 77.59% que tuvo una percepción “totalmente de acuerdo” y para la gestión de inventarios presento un 30.51% que presentaron una percepción favorable. Asimismo, presento datos no paramétricos, por ello, empleo la prueba Rho de Spearman para la estadística inferencial, con un coeficiente de correlación de 0,789 y un nivel de significancia de  $0,000 < 0,05$ , rechazando la hipótesis nula y aceptándose la hipótesis de investigación. “Existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de un negocio, Lima, 2024”. Es decir, tener una buena gestión de inventarios y ejecutarla correctamente permite una buena rentabilidad para los empleados. Dicho resultado coincide con el aporte Yaranga (2022), quien tuvo como objetivo "evaluar la relación entre el control de inventarios y el éxito financiero de las entidades de la industria alimentaria que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima" y sus resultados inferenciales evidenciaron a través de la prueba de Pearson un nivel deficiente de correlación de  $(r=0.292)$  lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la investigación. Como cierre, se establece que la gestión de inventario presento un nivel deficiente de confianza por ende incrementa los costos y disminuya la rentabilidad de las entidades analizadas. Es decir, ambos estudios coinciden en los resultados obtenidos como primera investigación genera una buena gestión de inventario, mejora la rentabilidad y satisfacción de clientes en la presente investigación los resultados no son

favorables y generan desconfianza en su aplicación. Por último, en la literatura, tenemos la contribución de Arenal (2020) quien respalda que, la gestión de inventarios aporta mejoras aplicando políticas y procesos en la gestión logística, contable y administrativa. Es decir, impulsa la eficiencia y es un aspecto importante en la administración estratégica de cualquier entidad.

En cuanto a la hipótesis específica 1 “Determinar si existe una coordinación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024”. Los resultados descriptivos de la presente investigación revelaron que la planificación financiera existe un 74.57% que tuvo una percepción “Totalmente de acuerdo” y para la gestión de inventarios presento un 30.51% mostrando una percepción de acuerdo. del mismo modo presento datos no paramétricos, por lo tanto, se empleó la prueba Rho de Spearman como parte de la estadística inferencial, con un coeficiente de correlación de 0.762 y una significancia de  $0,000 < 0,05$ , que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación. “Existe una relación significativa positiva alta entre la planificación financiera y la gestión de inventarios de una empresa comercial, Lima, 2024”. En síntesis, con una excelente planificación financiera y al ser ejecutada de manera correcta, permite tener una buena rentabilidad por parte de los trabajadores. Asimismo, el presente estudio coincide con el aporte de Fonseca (2023), quien tuvo como hipótesis específica 1 " determinar como la gestión de inventarios incide en el inventario en Industrias Klemar S.A.C" y sus resultados inferenciales evidenciaron a través de la prueba de Pearson un nivel apropiado de correlación de  $(r=0.325)$  y una significancia = 0,004, lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación. Por último, se concluye que la planificación financiera presento un nivel adecuado de confianza. Además, de presentar un incremento en la rentabilidad. En otras palabras, las estadísticas descriptivas e inferenciales de ambas investigaciones eran comparables, donde la satisfacción del cliente y los

beneficios aumentan gracias a una planificación financiera adecuada, en la siguiente investigación los resultados son favorables y generan confianza en su aplicación.

Eslava (2016) afirma que la planificación financiera es un proceso fundamental para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas, permitiendo un análisis efectivo de los costos y la toma de decisiones estratégicas. La correcta planificación financiera permite optimizar recursos, mejorar la competitividad y maximizar los resultados a largo plazo.

En la hipótesis específica 2 “Determinar si existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024”. En otro sentido, los resultados descriptivos de la presente investigación revelaron que para el análisis de rentabilidad existe un 77.96% que tuvo una percepción “totalmente de acuerdo” y para la gestión de inventarios presento un 30.51% que presentaron una percepción de acuerdo, dada la característica no paramétrica de los datos, se empleó la prueba Rho de Spearman como parte de la estadística inferencial, con un coeficiente de correlación de 0.600 y una significancia de  $0,000 < 0,05$ , rechazando la hipótesis nula y aceptándose la hipótesis de la investigación. “Existe una relación significativa positiva moderada entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024”. Es decir, tener un correcto análisis de rentabilidad y ejecutarla correctamente de manera más eficiente permite tener una buena utilidad para los colaboradores. Por consiguiente, el presente estudio coincide con el aporte de Villalobos (2022), lo que tuvo como hipótesis específica 2 "concluye que la correlación de la dimensión almacenamiento de la variable gestión de inventarios y la rentabilidad de las empresas de la ciudad de Tarapoto" y sus resultados inferenciales evidenciaron a través de la prueba de Pearson un nivel aceptable de correlación de ( $r=0.743$ ) lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación. Además, se determinó que el análisis de rentabilidad

presento un nivel positivo alta. Aparte de eso se presentó un incremento en la rentabilidad. En otras palabras, las estadísticas descriptivas e inferenciales de ambos estudios mostraron similitudes que demuestran que las técnicas adecuadas de análisis de rentabilidad aumentan tanto la rentabilidad como la felicidad de los clientes. en la siguiente investigación los resultados son satisfactorios y generan confianza en su aplicación.

Eslava (2016) sostiene que, el análisis de rentabilidades es clave para evaluar el desempeño económico de una empresa, permitiendo identificar las áreas de mayor rendimiento y optimizar los recursos. Este análisis ofrece una visión entendible de la viabilidad y eficiencia de las operaciones empresariales a través de la relación entre ingresos y costos.

Acerca de hipótesis específica 3 “Determinar si existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica en una empresa comercial, Lima 2024”. los resultados descriptivos de la presente investigación revelaron que para la rentabilidad económica existe un 77.96% que tuvo una percepción “de acuerdo” y para la gestión de inventarios presento un 30.51% que estuvo de acuerdo. Dada la característica no paramétrica de los datos, se empleó la prueba Rho de Spearman como parte de la estadística inferencial, con un coeficiente de correlación de 0.578 y una significancia de  $0,000 < 0,05$ , lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación. “Existe una relación significativa nivel positiva alta entre relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica una empresa comercial, Lima 2024”. En resumen, al tener una correcta rentabilidad económica y al ser ejecutada de manera eficiente, permitió tener mayores ingresos económicos a los trabajadores.

Este estudio coincide con el aporte de Yaguache y Hennings (2021), quien tuvo como objetivo fue “determinar si la gestión financiera influye en la rentabilidad del sector asociativo de cooperativas de ahorro y crédito de la economía popular y solidaria del Ecuador” y sus

resultados inferenciales mostraron a través de la prueba Rho de Spearman un rango adecuado de correlación de ( $r=0,631$ ) y una significancia= $0,000$ , permitiendo rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Se determino que, además de mostrar un aumento de la rentabilidad, la rotación de inventarios demostró un grado de confianza suficiente. Es decir, en ambas investigaciones hubo una similitud en las estadísticas descriptivas e inferenciales, donde la práctica correcta de la rentabilidad económica promueve la rentabilidad y bienestar al cliente. En la presente investigación los resultados son oportunos y generan credibilidad en su aplicación, también tenemos la contribución de Eslava (2016) asegura que, la rentabilidad económica se refiere a la capacidad de una empresa para generar beneficios a partir de sus activos, evaluando su eficiencia operativa y su indicador es esencial para medir si los recursos utilizados están generando los resultados esperados en términos de rentabilidad.

Finalmente, en la hipótesis específica 4 “Determinar si existe una relación significativa entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024”. los resultados descriptivos de la presente investigación revelaron que para el flujo de caja existe un 63.64% que tuvo una percepción “totalmente de acuerdo” y para la gestión de inventarios presento un 30.51% que presentaron una percepción de acuerdo. Asimismo, presento datos no paramétricos, por ello, se empleó la prueba Rho de Spearman como parte de la estadística inferencial, con un coeficiente de correlación de 0.782 y una significancia de  $0,000 < 0,05$ , lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación. “Existe una relación significativa nivel alto entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024”. En resumen, se validó la hipótesis planteada, al tener un bajo flujo de caja y al ser ejecutada de manera deficiente, lo que permite tener una baja rentabilidad por parte de los colaboradores.

El estudio coincide con el aporte de Moreno *et al.* (2023), tuvo como objetivo "analizar la gestión de inventarios y desempeño financiero mediante un estudio de competencias gerenciales a las pymes comercializadoras" y sus resultados inferenciales evidenciaron a través de la prueba de Rho de Spearman un nivel apropiado de correlación de ( $r=0.753$ ) y una significancia 0,000, lo que permitió rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de la investigación. Por último, concluye que el flujo de caja presentó un nivel aceptable de confianza. Además, de presentar un incremento en la utilidad. Como cierre, ambos estudios muestran similitudes en las estadísticas descriptivas e inferenciales, lo que demuestra que la rentabilidad y la solvencia de la empresa mejoran con una gestión eficaz de flujo de caja. En la siguiente investigación los resultados son propicios y ocasionan respaldo en su aplicación. Por último, tenemos la contribución de Eslava (2016), manifiesta que, el flujo de caja es un indicador clave para evaluar la liquidez y solvencia de una empresa, reflejando el movimiento de efectivo durante un periodo determinado. Un adecuado control del flujo de caja permite asegurar la continuidad de las operaciones y tomar decisiones financieras informadas.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES

### 5.1. Conclusiones

- Primero:** Se cumplió con determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial Lima 2024; con una correlación positiva alta de 0.789 significancia de  $0,000 < 0,05$ , utilizando la de prueba de Rho de Spearman que resaltó la influencia de las buenas prácticas de gestión de inventarios para las diversas áreas administrativas, logísticas y contables y determinando que la gestión de inventarios y la rentabilidad inciden de manera favorable en entidad comercial Lima 2024.
- Segundo:** Se analizo la incidencia de la dimensión planificación financiera y la Gestión de inventarios en la entidad comercial, Lima 2024 lo que se comprueba una correlación  $R=0.762$  es positiva alta con una significancia  $0,000 < 0,05$  permitiendo aceptar la hipótesis positiva, en la gestión de stock y la rentabilidad de la entidad comercial, Lima 2024.
- Tercero:** Se corrobora que la dimensión Análisis de rentabilidad Gestión de inventarios de una empresa comercial, Lima 2024; incide de manera positiva moderada con una

correlación de  $R=0.600$  significancia  $0,000 < 0,05$  permitiendo aceptar la hipótesis de manera favorable en una empresa comercial, Lima 2024.

**Cuarto:** Se ha verificado que la dimensión Rentabilidad económica y la Gestión de inventarios incide de manera favorable en una empresa comercial Lima, 2024 y se concluye que la correlación  $R= 0.578$  positiva moderada con una significancia  $0,000 < 0,05$  utilizando la hipótesis positiva, para la dimensión rotación de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial Lima, 2024.

**Quinto:** Así mismo se analizaron las dimensiones de flujo de caja y gestión de inventarios, aportando positivamente a una empresa comercial de Lima, 2024. Reflejando una  $R= 0.782$  es una correlación positiva alta y la significancia de  $0.000 < 0.05$  aceptándose la hipótesis positiva y demostrando que las dimensiones de gestión empresarial y rentabilidad inciden favorablemente en una empresa comercial en Lima, 2024.

## 5.2. Recomendaciones

- Primero:** Se recomienda al gerente de operaciones que las áreas de administración, logística y contabilidad coordinen de manera articulada para la eficiente gestión de inventarios que permitirá fortalecer la administración e incrementar la rentabilidad en una empresa comercial Lima 2024.
- Segundo:** Se recomienda al gerente general implementar la metodología de diseño del Procedimiento Óptimo que permitirá actualizar y mejorar los procedimientos administrativos, operativos y contables a fin de contribuir en un mediano plazo para mejorar la efectividad y confiabilidad del manejo de inventarios y la rentabilidad de una empresa comercial en Lima 2024.
- Tercero:** Se recomienda a la Gerencia general de la empresa comercial Lima 2024 implementar mediciones estadísticas que les permita tomar decisiones con el objetivo de fortalecer los mecanismos de administrativos y mitigación de riesgos en la Gestión Inventarios y Rentabilidad Lima 2024.
- Cuarto:** Se sugiere que la gerencia general de la empresa comercial en Lima 2024 organice talleres de capacitación continua sobre las normas y directrices relacionadas con las prácticas de rentabilidad y gestión de inventarios. Esto con el objetivo de alcanzar una estable rentabilidad.
- Quinto:** Se aconseja a la Gerencia general de la empresa comercial Lima 2024 que refuerce y difunda las políticas de gestión de inventarios y la rentabilidad utilizando herramientas tecnológicas que ayudara analizar indicadores claves para garantizar la competitividad en la empresa comercial Lima 2024.

## Referencias

- Aburto, G. (2023). *Gestión del capital circulante y la rentabilidad en la empresa comercial importaciones y distribuciones american E.I.R.LTDA, Comas, Lima 2020-2022*. Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/123006>
- Alelú, M., Cantín, S., López, N., & Rodríguez, M. (2005). *Estudio de encuestas*. Studylib: <https://studylib.es/doc/9132060/estudio-de-encuestas.-marta-alel%C3%BA-hern%C3%A1ndez.-sandra-cant%C3%AD>
- Alfaro, E. (1981). Acerca de la teoría de la contabilidad. *Económicas cuc*, 6(2), 16-18. <https://hdl.handle.net/11323/5010>
- Arenal, C. (2020). *Gestión de inventarios UF0476*. Editorial tutor formación. [https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n\\_de\\_inventarios\\_UF0476/bpXSDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1](https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_inventarios_UF0476/bpXSDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1)
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Episteme C.A. [https://drive.google.com/file/d/0B0GG8H7NoaXTcFZrQVhQRTZBRF9JYWR2VnF2azB4cEs3Nzc0/view?resourcekey=0-cZgWuRm\\_CDyn\\_pHmyFsMgw](https://drive.google.com/file/d/0B0GG8H7NoaXTcFZrQVhQRTZBRF9JYWR2VnF2azB4cEs3Nzc0/view?resourcekey=0-cZgWuRm_CDyn_pHmyFsMgw)
- Arispe, C., Yangali, J., Guerrero, M., Lozada, O., Acuña, L., & Arellano, C. (2020). *La investigación científica*. Guayaquil/uide/2020. <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4310>
- Baumol, W. (1952). La demanda de transacciones de efectivo: un enfoque teórico de inventarios. *Management Science*, 545-556. <https://doi.org/https://doi.org/10.2307/1882104>

- Bertalanffy, L. (1968). *Teoría general de los sistemas*. Fondo de cultura económica:  
<https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/Teoria-General-de-los-Sistemas.pdf>
- Bikker, J., & Bos, J. (2008). *Un marco teórico y empírico para el análisis de la rentabilidad, la competencia y la eficiencia* (1 ed.). Londres: Grupo Taylor y Francis.  
<https://doi.org/10.4324/9780203030899>
- Bruce, S. (1982). Efectos del tamaño del lote en el análisis de los resultados de la simulación. *informatics pubs online*, 556-568. <https://doi.org/https://doi.org/10.1287/opre.30.3.556>
- Bustamante, O., & Torrealba, A. (2022). *Gestión logística en el control de inventarios en una empresa comercializadora de Trujillo 2021*. Universidad César Vallejo.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12692/114070>
- Camán, A., Tirado, W., & Manrique, K. (2020). *Control interno y gestión de inventarios en la empresa comercial bodega Sueng periodo 2018-2019*. Universidad nacional del callao.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12952/5823>
- Castro, J., & Salas, C. (2022). La gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir. *Revista científica ecociencia*, 9(2), 77-98.  
<https://doi.org/10.21855/ecociencia.92.650>
- Chiavenato, I. (2018). *Gestión del talento humano: el nuevo papel de los recursos humanos en las organizaciones* (5 ed.). McGraw-Hill.  
[https://books.google.com.pe/books/about/Gesti%C3%B3n\\_del\\_talento\\_humano.html?id=JzM1zgEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/Gesti%C3%B3n_del_talento_humano.html?id=JzM1zgEACAAJ&redir_esc=y)

- Chopra, S., & Meindl, P. (2008). *administracion y la canena de sunimistros*. Pearson educación.  
<https://eddymercado.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/10/libro-adminstracion-de-la-cadena-suministros-sunil-chopra.pdf>
- Cibrán, P., Villanueva, M., & Fernández, T. (2008). *Planificación financiera.: Teoría y casos prácticos*. Andavira Editora.  
[https://books.google.com.pe/books/about/Planificaci%C3%B3n\\_financiera.html?id=sBFZQwAACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/Planificaci%C3%B3n_financiera.html?id=sBFZQwAACAAJ&redir_esc=y)
- Clarke, M., Cisneros, Y., & Paneca, Y. (2018). Gestión Comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas. *Ciencias Holguín*, 24(4), 11.  
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181557161002>
- Clavijo, C. (07 de Abril de 2020). *Aprende cómo calcular el margen de utilidad bruta y neta*. Hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/margen-utilidad>
- Condori, F., & Ecos, F. (2020). *La rentabilidad en la empresa explore los andes eirl período 2017-2019*. Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/61936>
- Coppo, J. (2010). Teoría del caos y método científico. *Revista veterinaria*, 21(2), 157-167.  
<https://doi.org/10.30972/vet.2121949>
- De la cruz, D., & Rivera, E. (2023). *La gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, año 2022*. Universidad de San Martín de Porres. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/13096>
- Delgado, X. (1998). *Auditoría Informática*. Universidad nacional de educación a distancia.  
<https://books.google.com.pe/books?id=-QzheOZIQ0kC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

- Dennert, K., Friedrich, L., & Kumar, R. (2020). Creación de un sistema de inventario electrónico asequible y fácil de usar para muestras de laboratorio. *Sage Journals*, 26(3), 300-310.  
<https://doi.org/10.1177/2472630320973594>
- Durán, L. (2021). El enfoque interpretativo: Una nueva manera de ver la contabilidad. *Actualidad Contable faces*, 24(42), 95-112. <https://doi.org/10.53766/ACCON/2021.42.03>
- Escudero, M. (2014). *Logística de almacenamiento*. Ediciones paraninfo s.a.  
[https://www.google.com.pe/books/edition/Log%C3%ADstica\\_de\\_almacenamiento/AnC6AwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1](https://www.google.com.pe/books/edition/Log%C3%ADstica_de_almacenamiento/AnC6AwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1)
- Eslava, J. (2016). *La rentabilidad: análisis de costes y resultados*. España: Esic editorial.  
[https://books.google.com.pe/books?id=E0PIDAAAQBAJ&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=E0PIDAAAQBAJ&source=gbs_navlinks_s)
- Fisher, M. (1997). Cuál es la cadena de suministro adecuada para su producto. *Harvard Business Review*, 105-116. <https://hbr.org/1997/03/what-is-the-right-supply-chain-for-your-product>
- Fonseca, F. (2023). *Gestión de inventario en la rentabilidad de industrias klemar s.a.c., trujillo, 2023*. Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/127517>
- Gómez, J., & Quintero, S. (2023). *Propuesta del modelo de gestión de inventario determinístico abc bajo la técnica peps utilizando los principios del marco de referencia scrum: caso fundación doctora arcoíris*. Universidad Santo Tomás. <http://hdl.handle.net/11634/51878>
- González, G. (13 de diciembre de 2021). *Técnicas de investigación*. Liferder:  
<https://www.liferder.com/tecnicas-de-investigacion/>.
- Gordon, Y., Vidal, C., & Ríos, D. (2020). Procesos logísticos en empresas panificadoras del municipio de valledupar. *Revista venezolana de gerencia*, 25(4), 262-275.  
<https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/35191>

- Guerra, L., More, Y., & Valerio, F. (2022). *Gestión de inventarios y la rentabilidad en las empresas comercializadoras de materiales de construcción y artículos de ferretería del régimen mype tributario*. Universidad nacional del callao.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12952/7462>
- Harris, F., & Wilson, R. (1915). *Control de inventarios* (Vol. 2).  
<https://controlinventarios.wordpress.com/2020/10/28/ford-whitman-harris-y-r-h-wilson/>
- Hernández, C., & Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Revista científica del instituto nacional de salud*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/10.5377/alerta.v2i1.7535>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación* (6 ed.). McGraw hill interamericana. McGraw hill interamericana:  
<https://drive.google.com/file/d/1Fjufmi0oGY4Zs8EajFiAJYNT2qoecH4k/view>
- Idrovo, D., & Moreno, V. (2024). Impacto de la contabilidad en la toma de decisiones estratégicas en empresas de seguridad. *Revista metropolitana de ciencias aplicadas*, 7(S2), 134-145. <https://doi.org/10.62452/8tnf9x50>
- Kishimoto, F. (19 de Noviembre de 2021). *La importancia de la gestión de inventario en la industria minera*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-importancia-de-la-gestion-de-inventario-en-la-industria-minera>
- Kresge, N., Simoni, R., & Hill, R. (2009). Mecanismos de reparación del adn: el trabajo de aziz sancar. *Journal of biological chemistry*, 284(44), e19-e20. [https://doi.org/10.1016/S0021-9258\(20\)38127-8](https://doi.org/10.1016/S0021-9258(20)38127-8)
- Larson, P. (2011). Diseño y gestión de la cadena de suministro: conceptos, estrategias y estudios de casos, David Simchi, Levi Philip Kaminsky Edith Simchi, Levi. *Revista de logística empresarial*, 22(1), 259-261. <https://doi.org/10.1002/j.2158-1592.2001.tb00165.x>

- Levitt, T. (1965). Explotar el ciclo de vida del producto. *Harvard business review*, 43(81-96).  
<https://webcorporativa.es/quien-creo-la-teoria-del-ciclo-de-vida-del-producto/>
- López, D., Melo, G., & Mendoza, D. (2021). Gestión logística en la industria salinera del departamento de la guajira colombia. *Scielo analytics*, 32(1), 39-46.  
<https://doi.org/10.4067/S0718-07642021000100039>
- Lorenzelli, F. (1993). *La esencia del caos* (1 ed.). Taylor y francis group.  
<https://doi.org/10.1201/9781482288988>
- Makadok, R. (2011). Las cuatro teorías del beneficio y sus efectos conjuntos. *Journal of management*, 37(5), 1316-1334. <https://doi.org/10.1177/0149206310385697>
- Maldonado, P., Flores, D., & Fernández, V. (2024). Explorando la Satisfacción Laboral docente en la educación básica regular: el caso de Perú. *Revista Educativa y Social*, 14(6).  
<https://doi.org/10.36941/jesr-2024-0173>
- Mantuano, A. (2023). *Control interno de inventarios de la empresa marina trading, cantón salinas, provincia de Santa Elena, año 2022*. Universidad estatal península de santa elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/9960>
- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutiérrez, N. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital publisher ceit*, 6(3), 87-106.  
<https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Medina, M., & Verdejo, A. (2020). Validez y confiabilidad en la evaluación del aprendizaje mediante las metodologías activas. *Alteridad revista de educación*, 15(2), 270-284.  
<https://doi.org/10.17163/alt.v15n2.2020.10>

- Medina, M., Rojas, R., Bustamante, W., Loaiza, R., Martel, C., & Castillo, R. (2023). *Metodología de la Investigación*. Instituto universitario de innovación ciencia y tecnología inudi Perú s.a.c. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.080>
- Mejía, R. (2023). *Análisis de la gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa ferretería mejía, cantón la libertad, provincia de santa elena, año 2021*. Universidad estatal península de santa elena. <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/handle/46000/9538>
- Michl, T. (1 de noviembre de 1987). *Rentabilidad macroeconómica: teoría y evidencia*. Econstor: <https://hdl.handle.net/10419/186694>
- Morell, D., Betancourt, J., & Acosta, A. (2019). Administración de inventarios. Técnica administrativa. *Dialnet Plus*, 18(77), 2. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6738879>
- Moreno, M., Guanotásig, M., & Moreno, K. (2023). Administración del inventario y rentabilidad empresarial: un acercamiento a las empresas comercializadoras de consumo masivo. *Religación revista de ciencias sociales y humanidades*, 8(37), 1-18. <https://doi.org/10.46652/rgn.v8i37.1063>
- Moya, S., & Platikanova, P. (2007). Estado del arte de la reforma contable. *Revista de contabilidad y dirección*, 4, 113-134. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2725393>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de gerencia*, 14(48), 606-628. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29012059009>

- Olguín, K. (2024). *Análisis y diseño conceptual de un sistema de gestión de inventario para la microempresa calidad textil*. Universidad autónoma del estado de Hidalgo.  
<http://dgsa.uaeh.edu.mx:8080/bibliotecadigital/handle/231104/4841>
- Ortiz, L. (2020). La teoría fundamentada como método de investigación para el desarrollo de la educación contable. *Revista visión contable*, 22, 60-77.  
<https://doi.org/10.24142/rvc.n22a3>
- Ortiz, M. (2023). *Control interno de inventarios de la ferretería pinturas solís cantón la libertad*. Universidad estatal península de santa elena.  
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/9545>
- Osorio, O. (1996). La teoría general del costo y la teoría contable. *Udea*, 29, 117-137.  
<https://doi.org/10.17533/udea.rc.25518>
- Özdemir, S., Bayat, T., & Çetiner, B. (22 de octubre de 2021). *El papel y la importancia de la subcontratación en las empresas logísticas*. Researchgate:  
[https://www.researchgate.net/publication/355684336\\_THE\\_ROLE\\_AND\\_IMPORTANCE\\_OF\\_OUTSOURCING\\_IN\\_LOGISTICS\\_ENTERPRISES](https://www.researchgate.net/publication/355684336_THE_ROLE_AND_IMPORTANCE_OF_OUTSOURCING_IN_LOGISTICS_ENTERPRISES)
- Porta, L., & Aguirre, J. (2020). Usina de experiencias: políticas públicas, formación docente y polos de desarrollo desde las narrativas de los gestores del proyecto. *Instituto de investigación en ciencias educativas*, 10(1), 253-269.  
<https://doi.org/10.34096/iice.n47.9650>
- Quintana, C. (4 de Agosto de 2022). *Margen de utilidad: qué es, cómo se calcula y para qué sirve*. Oberlo: <https://www.oberlo.com/es/blog/margen-de-utilidad>

- Ralfs, J., & Kiesmuller, G. (2022). Gestión de inventario con información anticipada de la demanda y consolidación flexible de envíos. *Springer*, 44, 1009-1044.  
<https://doi.org/10.1007/s00291-022-00686-9>
- Retolaza, J., & San Jose, L. (2016). Contabilidad social para la sostenibilidad: modelo y aplicación. *Revista de contabilidad y dirección*, 23, 159-178.  
<https://www.geaccounting.org/wp-content/uploads/2020/05/2016-Retolaza-SanJose-Contabilidad-Social.pdf>
- Ricardo, R. (10 de Noviembre de 2020). *Frederick taylor: teorías, principios y contribuciones a la gestión*. Estudiando: <https://estudiando.com/frederick-taylor-teorias-principios-y-contribuciones-a-la-gestion/>
- Rodríguez, M., Piñeiro, C., & Llano, P. (Septiembre de 2015). *Predicción de insolvencia y fracaso financiero: medio siglo después de beaver (1966)*. *Avances y nuevos resultados*. Researchgate: <https://www.researchgate.net/publication/314400616>
- Rosas, Y. (2021). *La rentabilidad financiera de los bancos múltiples. Periodo: 2000-2019*. Universidad mayor de san andrés.  
<http://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/27021>
- Sadowski, A., Wąsowska, K., & Nowak, I. (2020). Desarrollo logístico en países europeos: el caso de Polonia. *Revista europea de estudios de investigación*, xxiii(2), 500-514.  
<https://doi.org/10.35808/ersj/1606>
- Salazar, W. (2022). *Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa fabel glass srl la victoria 2021*. Universidad peruana de las américas.  
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/2049>

- Sánchez, M. (31 de Julio de 2024). *Ludwig von Bertalanffy y su teoría general de los sistemas*. Neuroclass: <https://neuro-class.com/bertalanffy-y-su-tgs/>
- Sarrible, G. (2009). *Teoría de la población*. Edicions Universitat Barcelona.  
<https://www.edicions.ub.edu/ficha.aspx?cod=07076>
- Serrano, C. (5 de Diciembre de 2021). *Qué son la teoría del caos y el efecto mariposa*. Bbc news mundo: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-59525600>
- Smith, A., Ricardo, D., & Malthus, T. (17 de noviembre de 2020). *teoria de costos*.  
<https://estudyando.com/los-economistas-adam-smith-david-ricardo-y-thomas-malthus/>
- Solórzano, M., & Mendoza, C. (2022). El control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora Miguel Sebastián Manabí-Ecuador 2019-2020. *Digital Publisher*, 7(3), 158-169. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1102>
- Stevenson, W. (2020). *Gestión de Operaciones* (14 ed.). McGraw-Hill education.  
[https://books.google.com.pe/books/about/Operations\\_Management.html?id=scgkzAEACAAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/Operations_Management.html?id=scgkzAEACAAJ&redir_esc=y)
- Straut, C., & Nelson, A. (2020). Mejora de la seguridad química mediante el control y la rendición de cuentas de los materiales y la gestión de inventarios. *Revista de Educación Química*, 97(7), 1809-1814. <https://doi.org/10.1021/acs.jchemed.9b00844>
- Sunder, S. (2005). Teoría de la contabilidad y el control. *Teoria el control*, pág. 317.  
<http://www.scielo.unal.edu.co/pdf/inno/v15n25/v15n25a10.pdf>
- Trigoso, J., Huamán, M., Bernedo, D., & Romero, R. (2023). Gestión logística hospitalaria y calidad de servicio del cliente interno en tiempos de pandemia. *Scielo analytics*, 8(1), 2550-6587. <https://doi.org/10.33936/rehuso.v8i1.4615>

- Villalobos, L. (2022). *La gestión de Inventarios y su relación en la rentabilidad de las empresas de tarapoto*. Universidad peruana unión.  
<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/5340>
- Villón, A. (2021). *Rotación de inventario y su importancia en la aplicación en el sector comercial*. Universidad Estatal Península de Santa Elena.  
<https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5895>
- Wang, D., & Zhou, F. (2016). Influencia del cambio de campamento para aumentar las ventajas y desventajas de las empresas logísticas y el análisis de contramedidas. *Journal of Service Science and Management*, 9(3), 219-223. <https://doi.org/10.4236/jssm.2016.93026>
- Westreicher, G. (1 de Junio de 2020). *Tipos de encuesta*. Economipedia:  
<https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-encuesta.html>
- Yaguache, D., & Hennings, J. (2021). La gestión financiera como factor de la rentabilidad en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador 2016-2020. *Recimundo*, 5(4), 356-371.  
[https://doi.org/10.26820/recimundo/5.\(4\).dic.2021.356-371](https://doi.org/10.26820/recimundo/5.(4).dic.2021.356-371)
- Yaranga, L. (2022). *La gestión de inventario y la rentabilidad de las empresas del sector de alimentos que cotizan en la bolsa de valores de lima, 2021*. Universidad privada del norte. <https://hdl.handle.net/11537/31977>
- Zambrano, A., & Chóez, M. (2021). *Estrategias de gestión de inventario para mejorar la rentabilidad de una industria de alimentadores para camarón*. Universidad de Guayaquil.  
<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/58864?mode=full>
- Zapata, P. (2021). *Contabilidad general* (9° ed.). Alpha Editorial. <https://content.e-bookshelf.de/media/reading/L-18520064-4715b73f6d.pdf>

Zelada, E. (2022). Gestión logística y atención al cliente en una empresa industrial del rubro alimentos, Lima 2021. *Universidad nacional Jorge Basadre Grohmann*, 4(2), 57-79.  
<https://doi.org/10.33326/27086062.2022.2.1338>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

Formulación Del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores	Metodología
<p><b>Problema general:</b> ¿Cuál es la relación entre gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa comercial, lima, 2024?</p> <p><b>Problemas específicos:</b> <b>PE1</b> ¿¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024?</p> <p><b>PE2</b> ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024?</p> <p><b>PE3</b> ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica de una empresa comercial, Lima 2024?</p> <p><b>PE4</b> ¿Cuál es la relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024?</p>	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> <b>OE1</b> Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>OE2</b> Determinar la relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>OE3</b> Determinar la relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica de una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>OE4</b> Determinar la relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024.</p>	<p><b>Hipótesis general:</b> <b>H1:</b> Existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa de comercias, Lima 2024.</p> <p><b>HO:</b> No existe relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad en una empresa de comercias, Lima 2024.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b> <b>HE1:</b> Existe relación entre la gestión de inventarios y la planificación financiera de una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>HE2:</b> Existe relación entre la gestión de inventarios y el análisis de rentabilidad de una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>HE3:</b> Existe relación entre relación entre la gestión de inventarios y la rentabilidad económica una empresa comercial, Lima 2024.</p> <p><b>HE4</b> Existe relación entre la gestión de inventarios y el flujo de caja de una empresa comercial, Lima 2024.</p>	<p><b>Variable 1:</b> <b>Gestión de inventarios</b></p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La gestión de Stock</li> <li>2. Planificación de la demanda</li> <li>3. Rotación de inventarios</li> <li>4. Gestión comercial</li> </ol> <p><b>Variable 2:</b> <b>Rentabilidad</b></p> <p><b>ad</b></p> <p><b>Dimensiones:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificación financiera.</li> <li>2. Análisis de rentabilidad.</li> <li>3. Rentabilidad económica.</li> <li>4. Flujo de caja</li> </ol>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Básica</p> <p><b>Enfoque:</b> Cuantitativo</p> <p><b>Nivel:</b> Correlacional-Descriptivo</p> <p><b>Método:</b> Analítico Deductivo Hipotético</p> <p><b>Diseño:</b> No Experimental</p> <p><b>Población y Muestra:</b> *Población: 70 colaboradores * Muestra: 59 colaboradores</p> <p><b>Procedimiento:</b> Alfa de Cronbach</p> <p><b>Técnica:</b> Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Guía de cuestionario</p>

## Anexo2. Instrumento de matriz de operacional de las variables

### Variable 1: Gestión de inventarios

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
<b>Gestión de inventario</b>	Los niveles de inventarios reflejan, la producción, se centra también en el equilibrio de los productos, su principal objetivo es mejorar la producción y minimizar sus costos (Arenal, 2020)	La gestión de inventarios hace referencia a aquellos gastos que incurre la empresa para la realización de sus actividades, estos gastos están enfocados en las diversas áreas de la empresa, tanto como administrativos, ventas y financieros.	La gestión de Stock	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exactitud del inventario</li> <li>• Niveles de Stock de Seguridad</li> <li>• Valor del inventario</li> </ul>	<b>Likert</b>	1 2 3 4 5
			Planificación de la demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precisión de pronósticos</li> <li>• Tasa de cumplimiento de Pronósticos</li> <li>• Análisis de tendencias</li> </ul>		
			Rotación de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa de rotación de Inventarios</li> <li>• Días de inventario en mano</li> <li>• Índice de obsolescencia</li> </ul>		
			Gestión comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tasa de conversión de Ventas</li> <li>• Satisfacción del cliente</li> <li>• Índice de ventas</li> </ul>		

## Variable 2: Rentabilidad

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Escala valorativa (niveles o rangos)
<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad refleja el rendimiento financiero, por ende, su indicador clave es evaluar los gastos operativos y con ello generar la sostenibilidad económica, a través de las gestiones internas de la empresa (Eslava, 2016)	La rentabilidad es un indicador que refleja las ganancias generadas a partir del uso de los recursos financieros de la empresa en sus operaciones.	Planificación financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyección de ingresos.</li> <li>• Presupuesto de gastos.</li> <li>• Análisis de variaciones</li> </ul>	<b>Likert</b>	1 2 3 4 5
			Análisis de rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad sobre ventas (ROS)</li> <li>• Margen de contribución</li> <li>• Análisis de rentabilidad por Segmento</li> </ul>		
			Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad sobre activos (ROA)</li> <li>• Valor Económico Agregado (EVA)</li> <li>• Tasa de retorno de la Inversión (ROI)</li> </ul>		
			Flujo de caja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flujo de caja operativo</li> <li>• Flujo de caja libre</li> <li>• Cobertura del flujo de caja</li> </ul>		

### Anexo 3: Validez del instrumento

#### CARTA DE PRESENTACIÓN

Magíster/Doctor: Norma Betzabe Vera Ortiz

#### Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa del curso extracurricular de investigación formativa requiero validar los instrumentos a fin de recoger la información necesaria para desarrollar mi investigación, con la cual optaré el grado de Licenciado en Contabilidad. El nombre de la investigación es: **“La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.”** y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicarlos instrumentos en mención. Por ello, he considerado conveniente recurrir a usted, antesu connotada experiencia en temas contables.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación
- Matriz de consistencia
- Matriz de operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos
- Instrumentos de recolección de datos

Expresándole los sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecer por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Ruiz Cubas Nelson Eduar  
DNI: 47837235



Muñoz Díaz, Leida Paulina  
DNI: 77344544

### Certificado de validez de contenido de los instrumentos

#### Título: La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024

N.º DIMENSIONES / ítems		Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
Variable I: Gestión de inventarios								
DIMENSIÓN 1: Gestión de stock		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
1	¿La empresa comercial cuenta con una gran cantidad de stock y una buena exactitud de inventarios, para la buena atención de los clientes?	4		4		4		
2	¿La empresa comercial toma prevenciones con la exactitud de los inventarios?	4		4		4		
3	¿Considera usted, que mantener actualizado los niveles de stock, mejora los rendimientos de inventarios?	4		4		4		
4	¿La empresa comercial, tiene una buena organización para mantener los niveles de seguridad en cuanto al stock?	4		4		4		
5	¿La empresa comercial evalúa el valor interno de los inventarios?	4		4		4		
6	¿Considera que la empresa comercial toma en cuenta el valor de inventarios de la gestión de stock?	4	4	4		4		
DIMENSIÓN 2: Planificación de la demanda		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
7	¿La empresa comercial tiene en cuenta la precisión de pronósticos en una planificación de la demanda?	4		4		4		
8	¿La empresa comercial, mantiene una planificación en cuanto a los pronósticos de existencias?	4		4		4		
9	¿La empresa comercial, cuenta con la planificación para obtener una tasa de cumplimiento en los pronósticos de la demanda?	4		4		4		
10	¿La empresa comercial, pronostica la demanda con las tasas de cumplimiento?	4		4		4		
11	¿La empresa comercial, planifica los análisis de tendencias, en cuanto a la comercialización?	4		4		4		
DIMENSIÓN 3: Rotación de inventarios		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
12	¿La empresa comercial, da prioridad a la rotación de inventarios?	4		4		4		
13	¿La empresa comercial, mantiene una tasa de rotación en cada temporada?	4		4		4		
14	¿La empresa comercial toma en cuenta los días de inventario?	4		4		4		

15	¿La empresa comercial, considera que los inventarios en mano son muy importantes?	X		X		X		X	
16	¿La empresa comercial, considera el índice de obsolescencia para mantener el inventario en rotación y orden?	X		X		X		X	
DIMENSIÓN 4: Gestión comercial		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
17	¿La empresa comercial, tiene una tasa de conversión de ventas?	X		X		X		X	
18	¿La empresa comercial, mantiene una gestión comercial, con una tasa de conversión de ventas?	X		X		X		X	
19	¿La empresa comercial, mantiene una gestión adecuada para satisfacer al cliente?	X		X		X		X	
20	¿La empresa comercial, se preocupa que el cliente se encuentre satisfecho, ¿al momento de adquirir un producto?	X		X		X		X	
21	¿La empresa comercial, en su gestión interna, mantiene un índice de ventas?	X		X		X		X	

### Variable 2 Rentabilidad

DIMENSIÓN 1: Planificación financiera		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1	¿La empresa comercial, planifica su proyección de ingresos financieros a futuro?	X		X		X		X	
2	¿Considera usted que, planificar una proyección de ingresos, ayuda a mejorar la rentabilidad?	X		X		X		X	
3	¿La empresa comercial, mantiene una planificación de sus gastos anuales?	X		X		X		X	
4	¿Se considera favorable para la empresa, planificar sus presupuestos en cuanto a los gastos mensuales?	X		X		X		X	
5	¿La empresa comercial evalúa el análisis de variaciones financieras?	X		X		X		X	
6	¿Considera usted que como empresa es importante evaluar el análisis de las variaciones financieras?	X		X		X		X	
DIMENSIÓN 2: Análisis de rentabilidad		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
7	¿La empresa comercial, analiza la rentabilidad sobre ventas, para evaluar sus ganancias?	4		4		4			
8	¿Considera usted, importante el análisis de ventas en una empresa?	4		4		4			
9	¿La empresa comercial, planifica los márgenes de contribuciones de sus ventas?	4		4		4			
10	¿La empresa comercial, analiza las contribuciones, para mejorar las utilidades?	4		4		4			

11	¿Es importante analizar la rentabilidad por segmento, para evaluar el rendimiento de la empresa?	4		4		4	
DIMENSIÓN 3: Rentabilidad económica		Sí	No	Sí	No	Sí	No
12	¿La empresa comercial, aplica el ROA, para evaluar la planificación financiera y económica?	4		4		4	
13	¿Considera usted, importante el ROA en una empresa?	4		4		4	
14	¿La empresa comercial, aplica el EVA para evaluar sus acciones?	4		4		4	
15	¿Cómo ha variado el EVA de la empresa a lo largo del tiempo?	4		4		4	
16	¿Cómo afecta la inflación o los cambios en el mercado al ROI, en una empresa comercial?	4		4		4	
17	¿El ROI cumple con las expectativas de los accionistas o inversores?	4		4		4	
DIMENSIÓN 4: Flujo de caja		Sí	No	Sí	No	Sí	No
18	¿Es sostenible el flujo de caja operativo actual en la empresa comercial?	4		4		4	
19	¿Considera usted importante el flujo de caja operativo para evaluar el crecimiento o disminución de los ingresos de la empresa?	4		4		4	
20	¿Está aumentando el flujo de caja libre de la empresa a lo largo del tiempo?	4		4		4	
21	¿El flujo de caja libre es suficiente para pagar dividendos o recomprar acciones?	4		4		4	
22	¿Cuál es el impacto de las fluctuaciones en las tasas de interés sobre la cobertura del flujo de caja?	4		4		4	
23	¿El flujo de caja operativo es lo suficientemente estable como para mantener una buena cobertura en tiempos difíciles?	4		4		4	

**1 Pertinencia:** el ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** el ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

**3 Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

*Nota.* Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):**

**Opinión de aplicabilidad:**

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

**Apellidos y nombres del juez validador:**

**DNI: 08646100**

**Correo electrónico institucional:**

Metodólogo

Temático

Estadístico

20 de noviembre de 2024



**Firma del experto informante**

**Norma Betzabe Vera Ortiz**

**DNI: 08646100**

## CARTA DE PRESENTACIÓN

Doctor: Rossana Yaguno Quispe

### Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTO.

Es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa del curso extracurricular de investigación formativa requiero validar los instrumentos a fin de recoger la información necesaria para desarrollar mi investigación, con la cual optaré el grado de Licenciado en Contabilidad. El nombre de la investigación es: **“La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.”** y, debido a que es imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para aplicarlos instrumentos en mención. Por ello, he considerado conveniente recurrir a usted, antesu connotada experiencia en temas contables.

El expediente de validación que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación
- Matriz de consistencia
- Matriz de operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos
- Instrumentos de recolección de datos

Expresándole los sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecer por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Ruiz Cubas Nelson Eduar  
DNI: 47837235



Muñoz Diaz, Leida Paulina  
DNI: 77344544

### Certificado de validez de contenido de los instrumentos

#### Título: La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024

N.º DIMENSIONES / ítems	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	
<b>Variable 1: Gestión de inventarios</b>							
<b>DIMENSIÓN 1: Gestión de stock</b>							
1	¿La empresa comercial cuenta con una gran cantidad de stock y una buena exactitud de inventarios, para la buena atención de los clientes?		4	4	4		
2	¿La empresa comercial toma prevenciones con la exactitud de los inventarios?		4	4	4		
3	¿Considera usted, que mantener actualizado los niveles de stock, mejora los rendimientos de inventarios?		4	4	4		
4	¿La empresa comercial, tiene una buena organización para mantener los niveles de seguridad en cuanto al stock?		4	4	4		
5	¿La empresa comercial evalúa el valor interno de los inventarios?		4	4	4		
6	¿Considera que la empresa comercial toma en cuenta el valor de inventarios de la gestión de stock?		4	4	4	4	
<b>DIMENSIÓN 2: Planificación de la demanda</b>							
7	¿La empresa comercial tiene en cuenta la precisión de pronósticos en una planificación de la demanda?		4	4	4		
8	¿La empresa comercial, mantiene una planificación en cuanto a los pronósticos de existencias?		4	4	4		
9	¿La empresa comercial, cuenta con la planificación para obtener una tasa de cumplimiento en los pronósticos de la demanda?		4	4	4		
10	¿La empresa comercial, pronostica la demanda con las tasas de cumplimiento?		4	4	4		
11	¿La empresa comercial, planifica los análisis de tendencias, en cuanto a la comercialización?		4	4	4		
<b>DIMENSIÓN 3: Rotación de inventarios</b>							
12	¿La empresa comercial, da prioridad a la rotación de inventarios?		4	4	4		
13	¿La empresa comercial, mantiene una tasa de rotación en cada temporada?		4	4	4		
14	¿La empresa comercial toma en cuenta los días de inventario?		4	4	4		

15	¿La empresa comercial, considera que los inventarios en mano son muy importantes?	X		X		X		X	
16	¿La empresa comercial, considera el índice de obsolescencia para mantener el inventario en rotación y orden?	X		X		X		X	
DIMENSIÓN 4: Gestión comercial		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
17	¿La empresa comercial, tiene una tasa de conversión de ventas?	X		X		X		X	
18	¿La empresa comercial, mantiene una gestión comercial, con una tasa de conversión de ventas?	X		X		X		X	
19	¿La empresa comercial, mantiene una gestión adecuada para satisfacer al cliente?	X		X		X		X	
20	¿La empresa comercial, se preocupa que el cliente se encuentre satisfecho, ¿al momento de adquirir un producto?	X		X		X		X	
21	¿La empresa comercial, en su gestión interna, mantiene un índice de ventas?	X		X		X		X	
<b>Variable 2 Rentabilidad</b>									
DIMENSIÓN 1: Planificación financiera		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1	¿La empresa comercial, planifica su proyección de ingresos financieros a futuro?	X		X		X		X	
2	¿Considera usted que, planificar una proyección de ingresos, ayuda a mejorar la rentabilidad?	X		X		X		X	
3	¿La empresa comercial, mantiene una planificación de sus gastos anuales?	X		X		X		X	
4	¿Se considera favorable para la empresa, planificar sus presupuestos en cuanto a los gastos mensuales?	X		X		X		X	
5	¿La empresa comercial evalúa el análisis de variaciones financieras?	X		X		X		X	
6	¿Considera usted que como empresa es importante evaluar el análisis de las variaciones financieras?	X		X		X		X	
DIMENSIÓN 2: Análisis de rentabilidad		Sí	No	Sí	No	Sí	No		
7	¿La empresa comercial, analiza la rentabilidad sobre ventas, para evaluar sus ganancias?	4		4		4			
8	¿Considera usted, importante el análisis de ventas en una empresa?	4		4		4			
9	¿La empresa comercial, planifica los márgenes de contribuciones de sus ventas?	4		4		4			
10	¿La empresa comercial, analiza las contribuciones, para mejorar las utilidades?	4		4		4			

11	¿Es importante analizar la rentabilidad por segmentó, para evaluar el rendimiento de la empresa?	4		4		4	
<b>DIMENSIÓN 3: Rentabilidad económica</b>		<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
12	¿La empresa comercial, aplica el ROA, para evaluar la planificación financiera y económica?	4		4		4	
13	¿Considera usted, importante el ROA en una empresa?	4		4		4	
14	¿La empresa comercial, aplica el EVA para evaluar sus acciones?	4		4		4	
15	¿Cómo ha variado el EVA de la empresa a lo largo del tiempo?	4		4		4	
16	¿Cómo afecta la inflación o los cambios en el mercado al ROI, en una empresa comercial?	4		4		4	
17	¿El ROI cumple con las expectativas de los accionistas o inversores?	4		4		4	
<b>DIMENSIÓN 4: Flujo de caja</b>		<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
18	¿Es sostenible el flujo de caja operativo actual en la empresa comercial?	4		4		4	
19	¿Considera usted importante el flujo de caja operativo para evaluar el crecimiento o disminución de los ingresos de la empresa?	4		4		4	
20	¿Está aumentando el flujo de caja libre de la empresa a lo largo del tiempo?	4		4		4	
21	¿El flujo de caja libre es suficiente para pagar dividendos o recomprar acciones?	4		4		4	
22	¿Cuál es el impacto de las fluctuaciones en las tasas de interés sobre la cobertura del flujo de caja?	4		4		4	
23	¿El flujo de caja operativo es lo suficientemente estable como para mantener una buena cobertura en tiempos difíciles?	4		4		4	

**1 Pertinencia:** el ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** el ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.

**3 Claridad:** se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

*Nota.* Suficiencia: se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión.

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):**

**Opinión de aplicabilidad:**

Aplicable

Aplicable después de corregir

No aplicable

**Apellidos y nombres del juez validador:** Rossana Yaguno Quispe

**DNI:** 10645926

**Correo electrónico institucional:**

Metodólogo

Temático

Estadístico

21 de noviembre de 2024



*Rosanna Yaguno Quispe*

C.P.C. 36823

**Anexo 4: Confiabilidad del instrumento**

*Confiabilidad de la variable Gestión de inventarios.*

---

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de	
Cronbach	N de elementos
<b>,933</b>	21

---

*Confiabilidad de la variable Rentabilidad*

---

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de	
Cronbach	N de elementos
<b>,952</b>	23

---

## Anexo 5: Aprobación del Comité de Ética



### COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA E INTEGRIDAD CIENTÍFICA

#### INFORME 057-05-025/25 CIEIC

A: Leida Paulina Muñoz Díaz  
Ruiz Cubas, Nelson Eduar  
Investigador(a)/Tesisista  
Exp. Nº: 1140-2025

DE: Dra. Angélica Karina Minaya Galarreta  
Presidente del Comité Institucional de Ética e Integridad Científica (CIEIC)

ASUNTO: **Evaluación del Trabajo Final de Investigación**

FECHA: Lima, 15 de mayo 2025

De mi consideración:

Por medio de la presente, me dirijo a usted para expresarle un cordial saludo y, a su vez, informarle sobre el resultado del proceso de evaluación del trabajo final de investigación que usted presentó al Comité Institucional de Ética e Integridad Científica de la Universidad Privada Norbert Wiener (CIEIC-UPNW).

Cabe resaltar que, si bien no se cumplió oportunamente con el procedimiento regular de envío del proyecto de investigación para su evaluación previa a la ejecución, el Comité decidió aceptar excepcionalmente su solicitud de evaluación del trabajo final.

En este sentido, se procedió a revisar y **aprobar** el siguiente documento:

**Protocolo titulado:** "Intervención educativa "La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024" Fecha: 14/05/2025).

**Investigador principal:** Sr(a) Leida Paulina Muñoz Díaz y Sr(a) Ruiz Cubas, Nelson Eduar.

La **aprobación** otorgada certifica que el trabajo final cumple con las normativas éticas exigidas, incluyendo:

- Adopción de buenas prácticas éticas.
- Evaluación del balance riesgo/beneficio.
- Calificación del equipo de investigación.
- Salvaguarda de la confidencialidad de los datos.

Para la evaluación respectiva, el Comité revisó y verificó los siguientes documentos proporcionados:

1. Solicitud de Evaluación del Trabajo Final de Investigación.
2. Declaración de Autenticidad y Responsabilidad.
3. Carta de Conformidad de Aprobación del Asesor.
4. Reporte de Similitud (Turnitin).
5. Consentimiento Informado.


Es cuanto tengo a bien informar para su conocimiento y fines pertinentes.

Atentamente,

Av. Arequipa 440 – Santa Beatriz  
Universidad Privada Norbert Wiener  
Teléfono: 706-5555 anexo 3290 Cel. 981-000-698  
Correo: [comite.etica@uwieneredu.pe](mailto:comite.etica@uwieneredu.pe)

  
  
 Mg. Angélica Karina Minaya Galarreta  
 Presidenta  
 Comité Institucional de Ética e Integridad Científica  
 Universidad Privada Norbert Wiener

## Anexo 6: Formato de consentimiento informado

 Universidad Norbert Wiener	<b>FORMULARIO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO(FCI) EN UN ESTUDIO          DE INVESTIGACIÓN DEL CIEI-VRI</b>		
	<b>CÓDIGO:</b> UPNW-EES-FOR-068	<b>VERSIÓN: 01</b> REVISIÓN: 01	<b>FECHA: 11/08/2022</b>

**Título de proyecto de investigación** : La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024.  
**Investigadores** : Ruiz Cubas, Nelson Eduar  
**Investigadores** : Muñoz Diaz, Leida Paulina  
**Institución(es)** : Universidad Privada Norbert Wiener (UPNW)

Estamos invitando a usted a participar en un estudio de investigación titulado: "La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024". de fecha 21/11/2024. Este es un estudio desarrollado por investigadores de la Universidad Privada Norbert Wiener S.A. (UPNW).

### I. INFORMACIÓN

**Propósito del estudio:** El propósito de este estudio es reconocer "La relaciona entre gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa comercial, lima, 2024". Su ejecución ayudara a mejorar los inconvenientes que viene atravesando la compañía y lograr una mejora en su gestión y por ende en el logro de los objetivos.

**Duración del estudio (meses): 4 meses aproximadamente**

**N° esperado de participantes: 40**

**Criterios de Inclusión y exclusión:**

*(No deben reclutarse voluntarios entre grupos "vulnerables": presos, soldados, aborígenes, marginados, estudiantes o empleados con relaciones académicas o económicas con el investigador, etc. Salvo que la investigación redunde en un beneficio concreto y tangible para dicha población y el diseño así lo requiera).*

**Procedimientos del estudio:** Si Usted decide participar en este estudio se le realizará los siguientes procesos:

- Se tomará los datos de la empresa
- Deberá rellenar el cuestionario
- Firmar la documentación debida


La *entrevista/encuesta* puede demorar unos XX minutos y *(según corresponda añadir a detalle)*. Los resultados se le entregarán a usted en forma individual y se almacenarán respetando la confidencialidad y su anonimato.

**Riesgos:** *(Detallar los riesgos de la participación del sujeto de estudio)*

Su participación en el estudio *no* incluye pruebas físicas, ni tener citas constantes con el investigador, no es un proceso experimental, por el contrario, la investigación se basa y fundamenta en el desarrollo de un cuestionario que se centrara en lo realizado en la investigación.

**Beneficios:** *(Detallar los riesgos la participación del sujeto de estudio)*

Usted se beneficiará del presente proyecto ya que apoyará al investigador a entender los comportamientos de hechos específicos para tomar acción en el tema y ayudará a prevenir

 Universidad Norbert Wiener	<b>FORMULARIO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO(FCI) EN UN ESTUDIO DE INVESTIGACIÓN DEL CIEI-VRI</b>	
	<b>CÓDIGO:</b> UPNW-EES-FOR-068	<b>VERSIÓN: 01</b> REVISIÓN: 01

situaciones futuras. Además, será de información útil para los futuros estudiantes de temas relacionados a esta investigación.

**Costos e incentivos:** Usted no pagará ningún costo monetario por su participación en la presente investigación. Así mismo, no recibirá ningún incentivo económico ni medicamentos a cambio de su participación.

**Confidencialidad:** Nosotros guardaremos la información recolectada con códigos para resguardar su identidad. Si los resultados de este estudio son publicados, no se mostrará ninguna información que permita su identificación. Los archivos no serán mostrados a ninguna persona ajena al equipo de estudio.

**Derechos del paciente:** La participación en el presente estudio es voluntaria. Si usted lo decide puede negarse a participar en el estudio o retirarse de éste en cualquier momento, sin que esto ocasione ninguna penalización o pérdida de los beneficios y derechos que tiene como individuo, como así tampoco modificaciones o restricciones al derecho a la atención médica.

**Preguntas/Contacto:** Puede comunicarse con el Investigador Principal (*Detallar el nombre, número de teléfono y correo electrónico del investigador principal*).

Así mismo puede comunicarse con el Comité de Ética que validó el presente estudio, Contacto del Comité de Ética: Dra. Yenny M. Bellido Fuentes, presidenta del Comité de Ética de la Universidad Norbert Wiener, para la investigación de la Universidad Norbert Wiener, **Email:** [comité\\_etica@uwiener.edu.pe](mailto:comité_etica@uwiener.edu.pe)

## II. DECLARACIÓN DEL CONSENTIMIENTO

He leído la hoja de información del Formulario de Consentimiento Informado (FCI), y declaro haber recibido una explicación satisfactoria sobre los objetivos, procedimientos y finalidades del estudio. Se han respondido todas mis dudas y preguntas. Comprendo que mi decisión de participar es voluntaria y conozco mi derecho a retirar mi consentimiento en cualquier momento, sin que esto me perjudique de ninguna manera. Recibiré una copia firmada de este consentimiento.



Nombre **participante:** Ruiz Cubas Nelson E.  
DNI: 47837235  
Fecha: (21/11/2024)



Nombre **investigador:** Muñoz Díaz, Leida P.  
DNI: 77344544  
Fecha: (21/11/2024)

  
 ESCUDERO PICON ADELFA S.A.C.  
 GERENTE GENERAL  
 ESCUDERO PICON ADELFA  
 DNI: 86216790

Nº	NOMBRES	DNI	FIRMA
1	CRUZ SEMINARIO HUGO JOEL	43346573	
2	PEREZ YAHUARA JOSE CARLOS	43574682	
3	OTOYA JIMENEZ RICARDO RAFAEL	02880725	
4	AVILES OLAYA JOSE LUIS	75806628	
5	JULIAN SEMINARIO JESUS ALBERTO	71598601	
6	VILLEGAS PRADO LUIS ALBERTO	47558028	
7	HERRERA YACILA EDDER JUNIOR	76804396	
8	OLAYA BRUNO WILMER GENARO	45460698	
9	CHUNGA CHERO GISELLA ACARI	45216163	
10	VILES OLAYA WILLIAM SANTIAGO	45658848	
11	OLAYA MORE WALTHER	47150782	
12	CRUZ SEMINARIO CESAR ISIDRO	70026872	
13	HOYOS VILLANUEVA MARIA ELITA	48384812	
14	TELLO HUARINGA ELVIS FABIAN	75968768	
15	HUAMAN MANTILLA ANDREA ESPERANZA	76464263	
16	MARTHA ESQUIVEL MARTICORENA	44807422	
17	REINOSO MORI JORGE WILLY	00099676	
18	ROMERO GIRALDO GEORGE	48762717	
19	QUISPE QUEZADA JAEYNY	47575930	
20	RUIZ FERNANDEZ YANALY	73112381	
21	CUBAS MEDINA CELSO	27733757	
22	PEDRO MIGUEL PALOMINO	47189362	
23	MUÑOZ DIAZ DEYSI DANY	18106145	
24	CABELLO ALVINO DEYNA ISABEL	48055535	
25	CUBAS BURGA RONALD	48515868	
26	MUÑOZ DIAZ NEISER EDIN	77344543	
27	SALSAVILCA CHAVEZ LUISA ANABEL	46654982	
28	CARRANZA TORRES TATIANA	74288875	
29	LOPEZ ADRIANZEN DANITZA LIZBETH	47973122	
30	RAMOS ENRIQUEZ JAVIER GASTON	45909668	
31	JIMENEZ MACHACA, YONAL MALDINI	70108489	
32	MAMANI AGUILAR, ROCIO ELISA	41187718	
33	LEON NINAHUAMAN, YESSICA ALINA	41528541	
34	AYALA AVILA, ALEX RULY	80633769	
35	JACINTO PEREZ, LADY NELIA	42229802	
36	ROQUE VENTURA, LUZ CLARITA	71816409	
37	HUAMAN PEÑA, CELIDE KAROLAY	71053460	
38	CHAVEZ IDROGO, WILDER	16601272	
39	DAVILA FERNANDEZ, YOEL	77819028	
40	JIMENEZ ABAD, ROSA LILY	80223683	

Nº	NOMBRES	DNI	FIRMA
41	MARTINEZ RAMIREZ MORSES	25730597	<i>M. Ramirez</i>
42	GAMBOA MEDINA GONZALO	25796091	<i>G. Medina</i>
43	MARTINEZ PARIONA ROSA LINDA	70322724	<i>Rosa Linda</i>
44	BELLIDO RAMIREZ LUIS GILBERTO	41012957	<i>L. Ramirez</i>
45	DAMBRICID ARIRAMA SAULITO	46615606	<i>S. Arirama</i>
46	MONDRAGON TIMANA MARIO	46594504	<i>M. Timana</i>
47	AVILES OLAYA VICTOR HUGO	60630782	<i>V. Olaya</i>
48	AVILES OLAYA JOSE ULISES	46557753	<i>J. Olaya</i>
49	HUERTAS RODRIGUEZ HANS	72163434	<i>H. Rodriguez</i>
50	PEREZ MARTINEZ HAYDEE	46230908	<i>H. Perez</i>
51	PEREZ MARTINEZ GERMAN	42613202	<i>G. Perez</i>
52	MANAYAY CALDERON DIEGO ARMANDO	73714178	<i>D. Calderon</i>
53	FLORES GOMES MARIA	72534789	<i>M. Flores</i>
54	ARAUJO MOLTAVO ROSA	72658971	<i>R. Araujo</i>
55	PAREDES GOMES EFRAIN	21467857	<i>E. Paredes</i>
56	NUÑUZ GOMES SANTIAGO	47675257	<i>S. Nuñez</i>
57	GUERRERO VASUEZ JHONI	77588125	<i>J. Guerrero</i>
58	HUANCA RISCO JOSE	25420570	<i>J. Huanca</i>
59	BURGA MONTEZA LIZ	25825585	<i>L. Burga</i>

**Anexo 7: Carta de aprobación de la institución para la recolección de los datos****CARTA DE APROBACIÓN DE LA INSTITUCIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS**

---

**TRAMACARD SOCIEDAD ANONIMA CERRADA****JR. CUTERVO NRO. 2226 URB. CHACRA RIOS NORTE****LIMA - LIMA - LIMA**

09/09/2024

Quien suscribe:

Autoriza: realizar la recolección de datos de los investigadores Ruiz Cubas Nelson Eduar identificado con DNI 47837235 y Muñoz Diaz Leida Paulina identificado con DNI 77344544, cuyo estudio de investigación titulada " La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024". Esta autorización se otorga bajo las siguientes condiciones:

1. El investigador se compromete a mantener la confidencialidad de los datos recolectados y a utilizar la información únicamente con fines académicos y de investigación.
2. La recolección de datos se realizará en el periodo comprendido entre 09/09/2024 y 20/12/2024, de acuerdo con las normas y políticas establecidas por la organización.
3. El investigador se compromete a respetar las leyes y regulaciones vigentes en relación con la protección de datos y la privacidad de la información.

Quedamos a su disposición para cualquier consulta adicional y le deseamos éxito en el desarrollo de su investigación.

Atentamente,

Ruiz Cubas Nelson Eduar 47837235

Muñoz Diaz Leida Paulina 77344544



**TRAMACARD S.A.C.**  
-----  
**GERENTE GENERAL**  
**ESCUDERO PICON ADELFA**  
**DNI: 06216790**

## Anexo 8: Programa de intervención (para estudios experimentales)

### Instrumento de recolección de datos

#### Cuestionario

#### La gestión de inventarios y su relación con la rentabilidad en una empresa comercial, Lima 2024

Fecha: [ / / ]

Edad: [ ]

Sexo: Femenino  Masculino

**Instrucciones:** responder a las preguntas aquí planteadas marcando con un aspa "X" para elegir a la respuesta que considere la más adecuada, responder solo una respuesta por pregunta. teniendo en consideración el puntaje que corresponda de acuerdo con lo siguiente:

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Encuesta						
Variable 1: Gestión de inventarios						
Ítem / indicador		1	2	3	4	5
<b>A. Gestión de stock</b>						
Exactitud del inventario.	1. ¿La empresa comercial cuenta con una gran cantidad de stock y una buena exactitud de inventarios, para la buena atención de los clientes?					
	2. ¿La empresa comercial toma prevenciones con la exactitud de los inventarios?					
Niveles de stock de seguridad.	3. ¿Considera usted, que mantener actualizado los niveles de stock, mejora los rendimientos de inventarios?					

	4. ¿La empresa comercial, tiene una buena organización para mantener los niveles de seguridad en cuanto al stock?						
Valor del inventario.	5. ¿La empresa comercial evalúa el valor interno de los inventarios?						
	6. ¿Considera que la empresa comercial toma en cuenta el valor de inventarios de la gestión de stock?						
<b>Planificación de la demanda</b>							
Precisión de pronósticos.	7. ¿La empresa comercial tiene en cuenta la precisión de pronósticos en una planificación de la demanda?						
	8. ¿La empresa comercial, mantiene una planificación en cuanto a los pronósticos de existencias?						
Tasa de cumplimiento de pronósticos.	9. ¿La empresa comercial, cuenta con la planificación para obtener una tasa de cumplimiento en los pronósticos de la demanda?						
	10. ¿La empresa comercial, pronostica la demanda con las tasas de cumplimiento?						
Análisis de tendencias.	11. ¿La empresa comercial, planifica los análisis de tendencias, en cuanto a la comercialización?						
<b>Rotación de inventarios</b>							
Tasa de rotación de inventarios.	12. ¿La empresa comercial, da prioridad a la rotación de inventarios?						
	13. ¿La empresa comercial, mantiene una tasa de rotación en cada temporada?						
Días de inventario en mano.	14. ¿La empresa comercial toma en cuenta los días de inventario?						
	15. ¿La empresa comercial, considera que los inventarios en mano son muy importantes?						
Índice de obsolescencia.	16. ¿La empresa comercial, considera el índice de obsolescencia para mantener el inventario en rotación y orden?						
<b>Gestión comercial</b>							

Tasa de conversión de ventas.	<p>17. ¿La empresa comercial, tiene una tasa de conversión de ventas?</p> <p>18. ¿La empresa comercial, mantiene una gestión comercial, con una tasa de conversión de ventas?</p>					
Satisfacción del cliente.	<p>19. ¿La empresa comercial, mantiene una gestión adecuada para satisfacer al cliente?</p> <p>20. La empresa comercial, se preocupa que el cliente se encuentre satisfecho, ¿al momento de adquirir un producto?</p>					
Índice de ventas.	<p>21. ¿La empresa comercial, en su gestión interna, mantiene un índice de ventas?</p>					



Análisis de rentabilidad por segmento	11. ¿Es importante analizar la rentabilidad por segmento, para evaluar el rendimiento de la empresa?						
<b>Rentabilidad económica</b>							
Rentabilidad sobre activos (ROA)	12. ¿La empresa comercial, aplica el ROA, para evaluar la planificación financiera y económica? 13. ¿Considera usted, importante el ROA en una empresa?						
Valor económico Agregado (EVA)	14. ¿La empresa comercial, aplica el EVA para evaluar sus acciones? 15. ¿Cómo ha variado el EVA de la empresa a lo largo del tiempo?						
Tasa de retorno de la Inversión (ROI)	16. ¿Cómo afecta la inflación o los cambios en el mercado al ROI, en una empresa comercial? 17. ¿El ROI cumple con las expectativas de los accionistas o inversores?						
<b>Flujo de caja</b>							
Flujo de Caja operativo	18. ¿Es sostenible el flujo de caja operativo actual en la empresa comercial? 19. ¿Considera usted importante el flujo de caja operativo para evaluar el crecimiento o disminución de los ingresos de la empresa?						
Flujo de caja libre	20. ¿Está aumentando el flujo de caja libre de la empresa a lo largo del tiempo? 21. ¿El flujo de caja libre es suficiente para pagar dividendos o recomprar acciones?						
Cobertura del flujo de caja.	22. ¿Cuál es el impacto de las fluctuaciones en las tasas de interés sobre la cobertura del flujo de caja? 23. ¿El flujo de caja operativo es lo suficientemente estable como para mantener una buena cobertura en tiempos difíciles?						

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencialmente importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

*Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brindarnos observaciones que considere pertinente*

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

**Ficha del experto – SUNEDU**

## Anexo 9: Reporte de similitud de Turnitin

NOMBRE DEL TRABAJO

**DT\_B4(Ruiz Y Muñoz) V33\_TESIS FINAL.  
docx**

---

RECUENTO DE PALABRAS

**19228 Words**

RECUENTO DE CARACTERES

**111121 Characters**

RECUENTO DE PÁGINAS

**133 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**4.1MB**

FECHA DE ENTREGA

**Jun 9, 2025 7:28 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Jun 9, 2025 7:30 PM GMT-5**

---

### ● 16% de similitud general

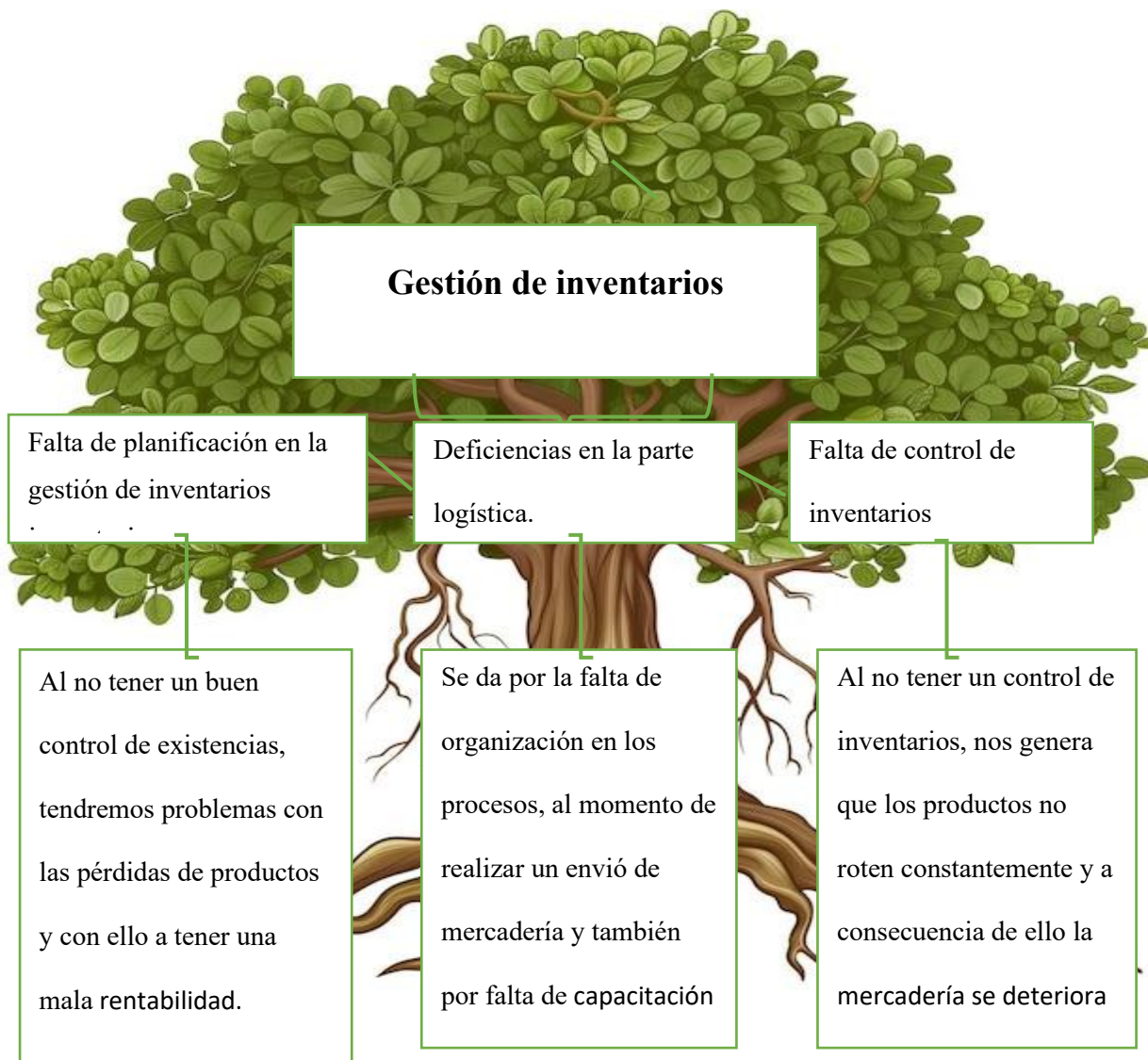
El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

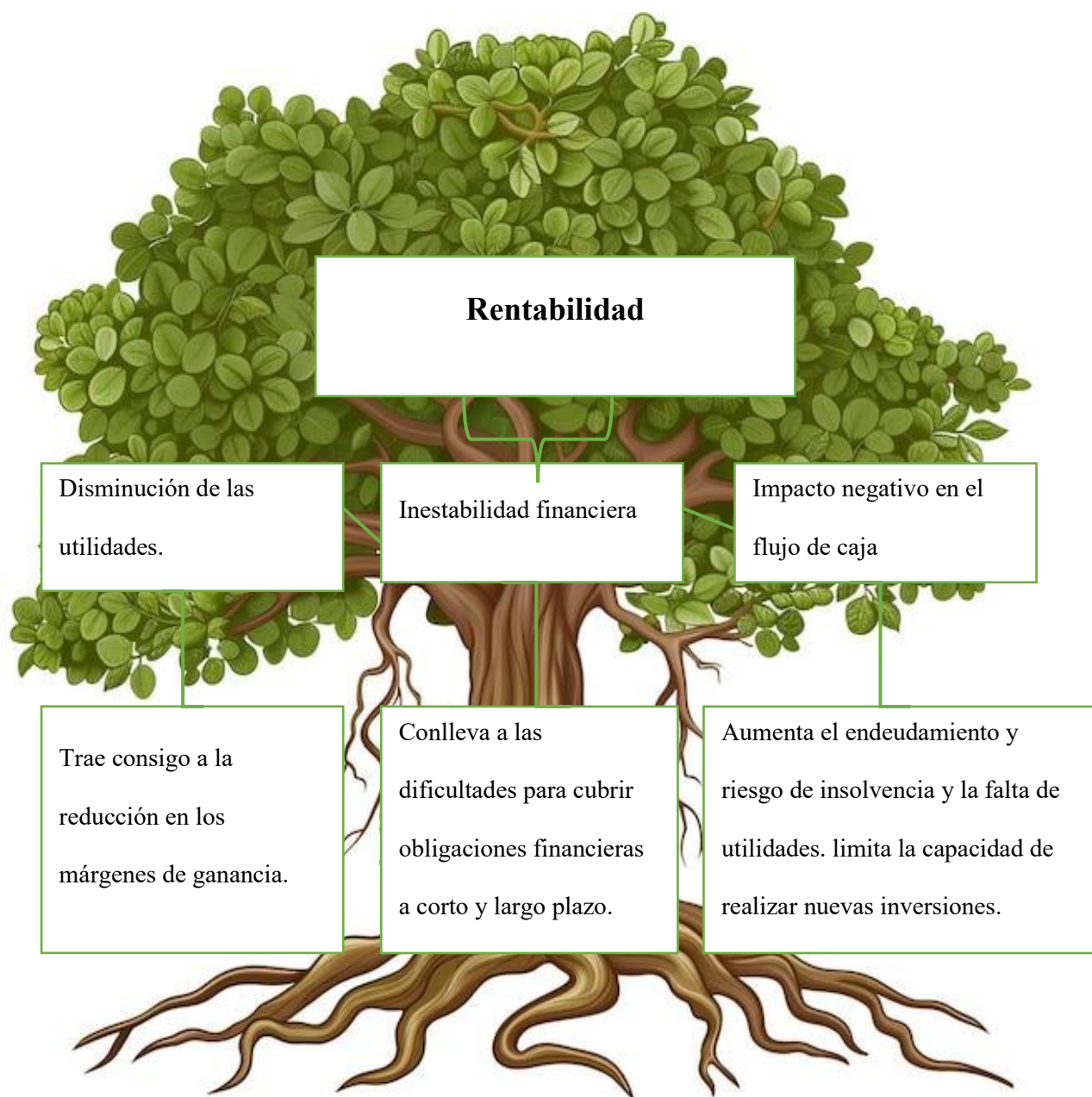
- 13% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 15% Base de datos de trabajos entregados
- 4% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 9 palabras)

## Anexo 10. Árbol del problema gestión de inventarios



**Anexo 11: Árbol del problema de la rentabilidad.**

## ● 16% de similitud general

Principales fuentes encontradas en las siguientes bases de datos:

- 13% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 15% Base de datos de trabajos entregados
- 4% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### FUENTES PRINCIPALES

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	<b>repositorio.uwiener.edu.pe</b> Internet	3%
2	<b>uwiener on 2025-03-04</b> Submitted works	1%
3	<b>uwiener on 2025-03-07</b> Submitted works	1%
4	<b>uwiener on 2025-03-04</b> Submitted works	<1%
5	<b>uwiener on 2025-04-17</b> Submitted works	<1%
6	<b>docs.google.com</b> Internet	<1%
7	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Internet	<1%
8	<b>hdl.handle.net</b> Internet	<1%