



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Control de Inventarios y su Relación con la Rentabilidad en las
Comercializadoras de Abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público**

AUTORA:

Gutierrez Valero, Sammy Loana (orcid.org/0000-0001-8291-4284)

ASESORA:

Dra. Saenz Arenas, Esther Rosa (orcid.org/0000-0003-0340-2198)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado especialmente a Dios nuestro padre celestial, por permitirme concluir una etapa más de mi vida, protegerme y guiarme. A mi madre, por darme su gran amor incondicional a lo largo de este periodo, por cada palabra de aliento que me dio cada vez que estaba por rendirme y con su ejemplo me ha enseñado a perseverar y seguir luchando por mis metas, y agradecerle por sobre todas las cosas el apoyo incondicional que me brindo en cada meta propuesta.

Sammy Loana Gutierrez Valero

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios por darme salud y vitalidad, que me ha dado la fortaleza necesaria para culminar este proyecto con éxito. A mi madre y mi familia por su apoyo incondicional, sus palabras de aliento para seguir adelante y no enervar durante los años de estudio. Son ustedes los que han hecho posible el logro de mis objetivos. Así mismo agradezco a mi asesora Esther Rosa Sáenz Arenas, que me brindó su apoyo valioso incondicional en el presente proyecto de investigación.

Sammy Loana Gutierrez Valero

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vii
Resumen.....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	3
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	14
3.2. Variables y operacionalización.....	14
3.3. Población, muestra y muestro.....	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	16
3.6. Método de análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos.....	17
IV. RESULTADOS.....	18
4.1. Prueba de confiabilidad.....	18
4.2. Prueba de normalidad.....	18
4.3. Prueba de hipótesis Rho de Spearman.....	19
4.4. Análisis de distribución de frecuencias (tablas y gráficos).....	22
V. DISCUSIÓN.....	48
VI. CONCLUSIONES.....	52
VII. RECOMENDACIONES.....	54
REFERENCIAS.....	55
ANEXOS.....	59

Índice de tablas

TABLA 1: VALIDACIÓN DE JUICIOS DE EXPERTOS.....	16
TABLA 2 ESTADÍSTICA DE FIABILIDAD CONTROL DE INVENTARIOS	18
TABLA 3: ESTADÍSTICA DE FIABILIDAD DE RENTABILIDAD.....	18
TABLA 4 PRUEBAS DE NORMALIDAD.....	19
TABLA 5 MEDIDAS SIMÉTRICAS DE LA HIPÓTESIS GENERAL.....	20
TABLA 6 MEDIDAS SIMÉTRICAS HIPÓTESIS ESPECIFICA 01	21
TABLA 7 MEDIDAS SIMÉTRICAS HIPÓTESIS ESPECIFICA 2	21
TABLA 8 SE ASIGNA UN PRESUPUESTO ADECUADO PARA LOS REQUERIMIENTOS DE MANERA OPORTUNA.....	22
TABLA 9 CUENTAN CON UNA EVALUACIÓN PREVIA DE LOS REQUERIMIENTOS SOLICITADOS ANTES DE SER APROBADOS.	23
TABLA 10 SE REALIZA UNA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS.	25
TABLA 11 SE SELECCIONA AL MEJOR PROVEEDOR CON LAS CONDICIONES ADECUADAS Y CON LOS MEJORES PRECIOS.	26
TABLA 12.....	27
TABLA 13 SE LLEVAN PROCEDIMIENTOS PARA CONTAR, INSPECCIONAR Y JUSTIFICAR LA RECEPCIÓN DE MERCADERÍA.	29
TABLA 14 SE CUENTA CON UNA COBERTURA DE SEGUROS QUE GARANTICE LA CONSERVACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXISTENCIAS EN CASO DE SINIESTROS.....	30
TABLA 15 SE REALIZA UN FORMULARIO QUE PERMITE UNA EFICIENTE GESTIÓN DE EXISTENCIAS PARA LUEGO LOGRAR UN GRAN RESULTADO EN LA RENTABILIDAD.....	31
TABLA 16 SE EVALÚA LA ROTACIÓN DE MERCADERÍA PARA MEJORAR LOS MÁRGENES DE RENTABILIDAD.	32
TABLA 17 LA SEGURIDAD DE ALMACÉN QUE POSEE LE PERMITE MANTENER UN ALTO NIVEL DE SEGURIDAD.	34
TABLA 18 CONSIDERA QUE ES NECESARIO MEJORAR EL CONTROL DE INVENTARIOS PARA EL INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.	35
TABLA 19 SE REALIZA UNA EVALUACIÓN CONSTANTE DEL MARGEN COMERCIAL PARA SABER SI ESTA AFECTA DIRECTAMENTE LA RENTABILIDAD.....	36
TABLA 20 LA RÁPIDA ROTACIÓN DE ACTIVOS INCREMENTARÍA LA RENTABILIDAD.....	37
TABLA 21 LOS RESULTADOS DEL RATIO DE LIQUIDEZ CORRESPONDE A UNA ADECUADA RENTABILIDAD.	39
TABLA 22 SE NECESITA EVALUAR EL PRECIO DE VENTA DE CADA MERCADERÍA PARA ASÍ PODER OBTENER UNA BUENA RENTABILIDAD ECONÓMICA.	40
TABLA 23 LA NECESIDAD DEL FINANCIAMIENTO SE DA POR UNA BAJA RENTABILIDAD.....	41
TABLA 24 SI SE INCREMENTA LA VENTA DE LA MERCADERÍA AL CONTADO SE PODRÁ OBTENER MAYOR FLUJO DE EFECTIVO.	42
TABLA 25: SI SE CONTROLA LOS DEPÓSITOS BANCARIOS SE PODRÁ MEJORAR LA RENTABILIDAD FINANCIERA.	44
TABLA 26 EL PATRIMONIO TOTAL PERMITE CUMPLIR CON SUS PASIVOS CORRIENTES ASUMIDOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS.	45

TABLA 27 *SI SE MEJORA EL CONTROL DE LA MERCADERÍA SE PODRÁ OBTENER UNA BUENA UTILIDAD NETA.* 46

índice de gráficos y figuras

GRÁFICO 1: SE ASIGNA UN PRESUPUESTO ADECUADO PARA LOS REQUERIMIENTOS DE MANERA OPORTUNA.	22
GRÁFICO 2: CUENTAN CON UNA EVALUACIÓN PREVIA DE LOS REQUERIMIENTOS SOLICITADOS ANTES DE SER APROBADOS.	23
GRÁFICO 3: SE REALIZA UNA EVALUACIÓN DE PROVEEDORES DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS.	25
GRÁFICO 4: SE SELECCIONA AL MEJOR PROVEEDOR CON LAS CONDICIONES ADECUADAS Y CON LOS MEJORES PRECIOS.	26
GRÁFICO 5: SE REALIZA LA COMPRA DE MERCADERÍA DE ACUERDO AL VOLUMEN REQUERIDO PARA LA CONTINUIDAD DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA.	27
GRÁFICO 6: SE LLEVAN PROCEDIMIENTOS PARA CONTAR, INSPECCIONAR Y JUSTIFICAR LA RECEPCIÓN DE MERCADERÍA.	29
GRÁFICO 7: SE CUENTA CON UNA COBERTURA DE SEGUROS QUE GARANTICE LA CONSERVACIÓN Y MANTENIMIENTO DEL VALOR DE LAS EXISTENCIAS EN CASO DE SINIESTROS.	30
GRÁFICO 8: SE REALIZA UN FORMULARIO QUE PERMITE UNA EFICIENTE GESTIÓN DE EXISTENCIAS PARA LUEGO LOGRAR UN GRAN RESULTADO EN LA RENTABILIDAD.	31
GRÁFICO 9: SE EVALÚA LA ROTACIÓN DE MERCADERÍA PARA MEJORAR LOS MÁRGENES DE RENTABILIDAD.	33
GRÁFICO 10: LA SEGURIDAD DE ALMACÉN QUE POSEE LE PERMITE MANTENER UN ALTO NIVEL DE SEGURIDAD.	34
GRÁFICO 11: CONSIDERA QUE ES NECESARIO MEJORAR EL CONTROL DE INVENTARIOS PARA EL INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.	35
GRÁFICO 12: SE REALIZA UNA EVALUACIÓN CONSTANTE DEL MARGEN COMERCIAL PARA SABER SI ESTA AFECTA DIRECTAMENTE LA RENTABILIDAD.	37
GRÁFICO 13: LA RÁPIDA ROTACIÓN DE ACTIVOS INCREMENTARÍA LA RENTABILIDAD.	38
GRÁFICO 14: LOS RESULTADOS DEL RATIO DE LIQUIDEZ CORRESPONDE A UNA ADECUADA RENTABILIDAD.	39
GRÁFICO 15 : SE NECESITA EVALUAR EL PRECIO DE VENTA DE CADA MERCADERÍA PARA ASÍ PODER OBTENER UNA BUENA RENTABILIDAD ECONÓMICA.	40
GRÁFICO 16: LA NECESIDAD DEL FINANCIAMIENTO SE DA POR UNA BAJA RENTABILIDAD.	41
GRÁFICO 17: SI SE INCREMENTA LA VENTA DE LA MERCADERÍA AL CONTADO SE PODRÁ OBTENER MAYOR FLUJO DE EFECTIVO.	43
GRÁFICO 18: SI SE CONTROLA LOS DEPÓSITOS BANCARIOS SE PODRÁ MEJORAR LA RENTABILIDAD FINANCIERA.	44
GRÁFICO 19: EL PATRIMONIO TOTAL PERMITE CUMPLIR CON SUS PASIVOS CORRIENTES ASUMIDOS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS.	45
GRÁFICO 20: SI SE MEJORA EL CONTROL DE LA MERCADERÍA SE PODRÁ OBTENER UNA BUENA UTILIDAD NETA.	46

Resumen

El presente trabajo de investigación tiene por objetivo establecer la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes del Distrito de Puno. El control de inventarios es una herramienta fundamental para cualquier empresa y debe de ser administrada de manera eficiente y para que la empresa tenga mayor rentabilidad, debe de tener mayor rotación de inventarios, aplicar políticas claras y precisas. Se justifica el desarrollo de la presente investigación de manera racional, teórica, practica y metodológica para poder ampliar y profundizar los conocimientos de la ciencia contable. El tipo de investigación es básica ya que busca desarrollar y profundizar los conocimientos de la ciencia contable para que con estos conceptos se puedan poner en práctica y plantear soluciones al problema de investigación. La técnica e instrumentalización de recojo de datos es la encuesta, por ello se aplicó a 30 de las comercializadoras de abarrotes, el cual se midió en la escala de Likert. Se utilizó el criterio de juicio de expertos para la validez de los instrumentos y se usó el Alfa de Cronbach para la confiabilidad de variables y poder verificar cual es la relación entre el control de inventario y la rentabilidad.

Palabras clave: Control de Inventario, Rentabilidad, Planificación y Almacenamiento.

Abstract

The objective of this research work is to establish the relationship between inventory control and the profitability of grocery retailers in the District of Puno. Inventory control is a fundamental tool for any company and must be managed efficiently and for the company to be more profitable, it must have a higher inventory turnover, apply clear and precise policies. The development of this research is justified in a rational, theoretical, practical and methodological way in order to broaden and deepen the knowledge of accounting science. The type of research is basic since it seeks to develop and deepen the knowledge of accounting science so that these concepts can be put into practice and propose solutions to the research problem. The technique and instrumentalization of data collection is the survey, for this reason it was applied to 30 of the grocery marketers, which was measured on the Likert scale. The expert judgment criterion was used for the validity of the instruments and Cronbach's Alpha was used for the reliability of variables and to be able to verify the relationship between inventory control and profitability.

Keywords: Inventory Control, Profitability, Planning and Storage.

I. INTRODUCCIÓN

Las comercializadoras de abarrotes están interesados por abastecer de productos de muy buena calidad y de los mejores precios al consumidor final. Es importante y fundamental para dichas empresas el de suministrar los artículos con los requerimientos específicos y en tiempo y forma establecidos, por lo que es conveniente saber con antelación la cantidad de los recursos que precisa el usuario, también deducir el momento apropiado en el que determinados artículos se consumirán además de la calidad requerida por los mismos, la variedad de los precios y la cantidad requerida.

En los últimos años pasamos por una emergencia sanitario de gran magnitud, ello género que muchas empresas cerraran por mucho tiempo, en el caso de las empresas de abarrotes se permito que continuaran con su actividad económica para poder abastecer de productos de primera necesidad a las personas, pero por la gran emergencia sanitaria que afrontaba el país muchas de estas empresas tuvieron que despedir a personal y trabajar con poco personal para evitar contagios, ello origino que personal capacitado dejara de laborar y por ello no se pudo tener buen control de existencias que manejaba cada una de estas empresas, ello repercutió de manera significativa con la rentabilidad de sus empresas.

Por ello se estimó plantear como problema general: ¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021? Y como problemas específicos: ¿Cómo se relaciona la planificación de las compras con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021?; ¿Cómo se relaciona el almacenamiento con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021?.

Considerando lo planteado anteriormente se consideró como objetivo general : Establecer la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021. Y como objetivos específicos: Indicar la relación entre la planificación de las compras con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021; Determinar la relación del almacenamiento con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

Según lo propuesto en los objetivos surge la siguiente hipótesis general: La relación del control de inventarios es significativa con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021. Y como hipótesis específicas formuladas: La planificación de las compras se relaciona de manera significativa con la rentabilidad de las comercializadora de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021; El almacenamiento se relaciona de manera positiva con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

La presente investigación posee justificación en cuanto a racionalidad de valores sociales, por esta razón, es sustancial que este trabajo sea investigado a fondo y con rigurosidad, posibilitando a cada uno de los empresarios evaluar nuevas estrategias que les permita obtener un mejor control de sus inventarios. Por ello que en la justificación teórica se argumentara presentando los trabajos de los diferentes investigadores a nivel nacional e internacional, por esa razón a través de las contribuciones de las diferentes investigaciones se logró que la presente investigación pueda cumplir con las demandas requeridas por la universidad, del mismo modo la presente investigación trata de respaldar todas las teorías planteadas por los diferentes investigadores con respecto a las variables a estudiar en la presente investigación. Por consiguiente la justificación práctica se basara en sus variables, dimensiones e indicadores, de manera que posibilitara estimar los problemas planteados para posteriormente poder mejorar la productividad y rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes del Distrito de Puno, de forma tal que los empresarios dedicados a esta actividad económica de venta abarrotes podrán evaluar y encontrar las mejores alternativas de solución a sus problemas planteados. En cuanto a la justificación metodológica, contiene un método científico a través de un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo básico, con un nivel correlacional, donde se utilizara un diseño no experimental el cual será aplicado mediante una encuesta que se realizara a 30 de las empresas comercializadoras de abarrotes del Distrito de Puno.

II. MARCO TEÓRICO

Para empezar el avance de la investigación, es indispensable efectuar una revisión de algunos estudios precedentes presentados con la finalidad de dar mayor entendimiento de la realidad problemática tomando los estudios de carácter nacional e internacional. Para los antecedentes nacionales se tendrá en cuenta los siguientes:

García y Ventura (2020) en su estudio titulado “Diseño de control de existencias mediante una auditoría continua para mitigar los desmedros e incrementar la rentabilidad de la empresa Maestro Perú S.A. de Chiclayo 2016” presentada en la Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo el 2020, argumenta que debido al mal manejo de los asesores de almacén se generan carencias en el desarrollo del ingreso y salida de mercadería, lo cual ocasiona desmedros en la mercadería, y por ello, se genera un impacto relevante en la rentabilidad que posterior a ellos se refleja en los estados financieros.

Mitacc. (2017), En su estudio “Control de Inventario y su relación con la Rentabilidad de las empresas Distribuidoras de Abarrotes al por mayor, Distrito del Callao 2017” presentada en la Universidad Cesar Vallejo el año 2017, argumenta que el control de inventarios está vinculado con la rentabilidad de los negocios, puesto que el giro de estos negocios es el de vender mercadería por lo que si un producto con el que cuenta el negocio este no llega al mercado y se mantiene en almacén incurre en costos de almacenamiento, por lo que este sería muy perjudicial para el negocio, por ello la investigación ayuda a comprender los diferentes tipos de planes estratégicos que deberán elaborarse para que el almacenaje inadecuado no generen costos que perjudiquen a las empresas.

Muñoz (2019) estudió el tema de “Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Comercializadora y Distribuidora RACSER SA Cajamarca, periodo 2018” presentada a la Universidad Privada Del Norte el 2019, concluyo que el control de inventario es de trascendental importancia para que no se generen perdidas innecesarias porque un control insuficiente conduce a perdidas, mermas y desmedros, lo que puede tener un impacto negativo en la rentabilidad, ya que incurre en costos innecesarios, pese a que existe un porcentaje

relevante de algunas diferencias en la aplicación de un sistema de control el cual pueda prever los usos innecesarios, pérdidas o robos y disposiciones no encomendadas por descuido.

Quispe (2021) estudió el tema “Incidencia del control de existencias en la rentabilidad del centro de producción de bienes y servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, Periodos 2017-2018” presentada en la Universidad Nacional del Altiplano el 2021, concluye que es primordial que un control de existencias sea eficiente y correcto ya que tiene una trascendencia por ser de factor influyente en la rentabilidad, por ello se considera un elemento de gran influencia en la rentabilidad, asimismo se posibilitará la obtención de una considerable productividad y por ende el alcance de sus objetivos propuestos ya que en las empresas comerciales los inventarios son activos corrientes y de mayor importancia puesto que son la fuente de sus ingresos.

Gómez (2017) En su estudio “Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central de Belleza S.A.C, Distrito Miraflores” presentada a la Universidad Autónoma del Perú el 2017, concluyó que un efectivo control interno con el debido personal correctamente capacitado repercute directamente en los beneficios económicos de las empresas, por esa razón con un adecuado orden y una precisa administración de inventarios influirán positivamente en el desempeño de las empresas y la obtención de sus ganancias, por ello se debe tener un control de stock, así como el control ejercido en las revisiones físicas y con un seguimiento permanente del stock y también el de salvaguardar los inventarios que permitan generar los beneficios de carácter económico.

A continuación, para nuestra investigación tomamos en cuenta los antecedentes internacionales:

Quinde y Ramos (2018) estudio el tema, “Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad” presentada en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil el 2018, concluyó que la valuación y control de inventarios mejora los procesos de control desde el inicio de las compras hasta la venta final de los productos; incrementando la eficacia de estos y optimizar la utilidad de la empresa, de modo que es de gran importancia en las empresas que cuenten con procesos

automatizados que les faciliten desarrollar las actividades de control que posteriormente en un plazo determinado estas ayudaran a la toma de decisiones.

Borbor (2019) En su estudio “Control de inventario y rentabilidad de la empresa Korea Blue Fish KBF S.A, Provincia Santa Elena, año 2018” presentada en la Universidad Estatal Península De Santa Elena el 2019, manifestó que muchas de las empresas no cuentan con parámetros establecidos que sean aplicados, esto conduce al desconocimiento de sus inventarios, también se debe tener en cuenta la ausencia de documentos donde se registre el ingreso y salida de la mercadería que posteriormente se presentan errores al momento de la aplicación del costo promedio; por esa razón es necesario la implementación de políticas y procedimientos de contabilidad con el que se pueda medir los riesgos, para posteriormente establecer parámetros, para la respectiva aplicación del control de inventarios en un determinado tiempo que se verán reflejados en una mejor toma de decisiones y posterior acrecentamiento de la rentabilidad.

Paredes y Gonzáles (2019) Y su investigación “Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Codilitesa S.A.” presentado en la Universidad Regional Autónoma de los Andes el 2019, concluyó que el control de inventarios faculta alcanzar un balance real de los ingresos y gastos durante el periodo contable, por eso el control efectivo de los inventarios ayuda a acrecentar las ganancias ya que en ella reside gran parte de las ventas de la empresa, de forma tal que este será el motor que apoyará para obtener un crecimiento constante, asimismo se logrará reflejar mejoras de los ingresos al implementar un método que ayude a las diferentes áreas con gran rentabilidad, para luego implementar un eficiente control de inventario de mercaderías, de tal manera que la empresa establecerá un listado apropiado, así se podrán evitar pérdidas y deterioro de la mercadería.

Villavicencio (2020) En su estudio “Control de inventarios y la rentabilidad de la ferretería Ferriplast, del Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas año 2018” presentada en la Universidad Estatal Península de Santa Elena el 2020, llega a la conclusión la correcta implementación de criterios oportunos para el control de la mercadería y la correcta aplicación de ratios de gestión se verán reflejados en un

incremento de la rentabilidad al finalizar un determinado periodo que posteriormente se podrá comprobar en los estados financieros.

Arellano y Benítez (2020) estudió el tema estudio “El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del comercial avícola Rincón de España, Cantón Quinindé, período 2018” presentada en la Universidad Nacional de Chimborazo el 2020, llegó a la conclusión que las empresas comercializadoras deben amparar un adecuado control de inventarios para conseguir una valuación real, consumir satisfactoriamente las exigencias del consumidor, asimismo contemplar los artículos que suscitan considerable rentabilidad comercial simplificando la obtención de mejores decisiones al momento de una nueva inversión, mayor rentabilidad, que residen en sus ventas, por consiguiente es menester implantar un sistema que verifique los inventarios de forma correcta, concediendo así información oportuna de los artículos.

Para desarrollar nuestra investigación tomaremos como base a muchos autores, por consiguiente es necesario crear fundamentos teóricos, para ello definimos nuestra primera variable: control de inventarios, por lo que se tomara las siguientes bases teóricas:

Los inventarios son activos corrientes mantenidos para la venta para la continuidad de la actividad económica; un tema muy fundamental en el tema de contabilidad con respecto a los inventarios es los costos que se deben de contemplarse como activo para que posteriormente este sea diferidos hasta que los ingresos sean reconocidos. (NIC 2, 2005)

Es propicio que las empresas lleven un control de sus inventarios para poder ratificar la persistencia del proceso productivo, no obstante el tener un control desmesurado conlleva a tener costes excesivos, por lo que es menester definir qué control se establecerá para soslayar un sobrecoste. El control de inventarios es la disposición de estructura y de mantener verificado la cantidad física e informática de cada uno de los productos en determinados momentos. Un método conveniente es aquel que posibilite a la organización llegar a un nivel optimó el inventario, aquel que pueda regular de manera correcta el ingreso y salida, nivelando los pedidos según la demanda, sin que se surjan pérdidas o una ruptura. Por ello un correcto control será la que respalde la salida del producto en tiempo y forma en la que no se produzca un exceso de coste

Tenemos que reconocer primeramente los elementos relevantes, es decir, aquellas variables que interpretan el proceder y progreso de las disposiciones del inventario. Estos pueden asociarse básicamente en tres grandes apartados:

- Demanda; se tiene que tomar en cuenta el valor de la medición, la dimensión y la constancia de las demandas, la similitud de los pedidos, la autonomía del pedido, la probabilidad de dilatar un pedido insatisfecha, el modo de distribución física a manejar y la condición de las provisiones.

- Costes; el coste de sostener una mercadería en los inventarios será de acuerdo a su valor unitario. Los costes notables que se tomaran a consideración en los prototipos de los inventarios son: costos de suministros, costos de almacenaje y costos asociados con la necesidad de existencia no satisfecha.

- Nivel de Servicio; el control del inventario predomina en el servicio al cliente. Si a razón de una rotura de stock una fracción una solicitud de pedido queda insatisfecha, es probable que los clientes averigüen o adquieran el mismo producto en la competencia, contar con un conveniente nivel de servicio implica que los clientes puedan encontrar los productos que requieren en el momento que lo busquen y de buena calidad.

- Plazos; el plazo de adjudicación o tiempo que se esperara, es aquel que acontece cuando se lanza la orden de pedido hasta que se recibe la mercadería en el almacén. (Ladrón y Arenal, 2020, págs. 8-14)

El control de inventario es aquel que minimiza la inversión en el inventario y el costo del almacenamiento, se minimiza las mermas por daños, obsolescencias y artículos efímeros, mantiene un inventario que sea competente y que la producción no sea escasa, por ello se mantiene un transporte eficaz en los inventarios lo que incluye los trabajos de despacho y recepción, mantiene un sistema eficaz de información del inventario lo que permite que se tengan informes sobre el valor del inventario contable, cooperar con las compras, de modo que se pueda realizar adquisiciones económicas y eficaces, nos permiten realizar predicciones referente a las exigencias del inventario. (Garrido y Romero, 2021, p.306).

El control de inventarios es confirmar o verificar el tipo y la cantidad de existencia disponibles, por ello, se realiza el recuento físico de las existencias. Puesto que es menester realizar inventarios para poder comparar los datos registrados con la mercadería real disponible en almacén. (Meana,2017).

El control de inventarios consiste en abarcar todo lo que se tiene, dónde se encuentran las existencias en almacén o cuándo ingresan y salen las mismas para contribuir la reducción de los costos, aligerar su cumplimiento y prever el fraude. Tener un inventario complejo debería ser un precedente para todas empresa, lo que conlleva a tener una considerable supervisión del stock, permitiendo ejercer un sistema contable configurado para amparar los activos. (Sanmiguel, 2019).

Después de desarrollar los conceptos de cada variable de estudio, se deducirán las dimensiones como : Planificación de compras

La planificación de las compras coadyuva a lograr las metas fundamentales de las empresas, adquirir existencias a los mejores precios, realizar las compras de manera oportuna; además, una apropiada planificación se usa para dirigir, examinar y transparentar los gastos. La planificación de las compras implica definir lo que la empresa necesita, cuanto y para cuando lo necesita, en un tiempo delimitado. También en la planificación se identificaran los posibles proveedores para realizar cada una de las compras y realizar una consideración de sus principales necesidades, como son los precios, plazos de entrega de la mercadería, su calidad, etc. La planificación de las compras puede estar comprendida por tres etapas: definición de requerimientos, planificación de adquisiciones, seguimiento y control de la implementación del propósito. (Solmami, 2017).

La planificación es la decisión que toma la empresa por adelantado lo que se debe realizar, además de proyectar las acciones que toma la empresa, por ello es que se debe reconocer las necesidades de acción de la empresa, informar y analizar los datos disponibles de la empresa, proponer acciones y decisiones (López, 2017, p.11).

Como segunda dimensión tenemos el Almacenamiento

El almacenamiento consiste en ubicar la mercadería en el sector más apropiado en el almacén, con propósito de poder tener mayor accesibilidad y de fácil localización. Para ello se usan medios de transporte internos y medio fijos. El almacenaje consiste también en acomodar la mercadería dentro de la zona de almacén asignada como depósito y para la conservación de la mercadería, su reparto y organización dependerá fundamentalmente de dos factores: la forma de ordenar los productos y el uso apropiado del espacio disponible. (Escudero, 2019, p.18).

El almacenamiento sirve para determinar cómo se ubica la mercadería que ingresa al almacén, se maneja los siguientes sistemas de ordenamiento:

- Almacén ordenado, son aquellos donde la mercadería tiene asignado un espacio predeterminado y fijo.
- Almacén de hueco libre o almacén caótico, es aquel donde se estipulan las ubicaciones en el orden en el que reciben la mercadería.

La disimilitud enfática entre estos dos métodos de almacenamiento es menester contar con más capacidad. Un almacén organizado requiere espacio de almacenamiento adicional del 30% que uno caótico. El sistema que más se emplea es el almacén caótico o de hueco libre porque el costo del espacio es usualmente considerable y las empresas tienden a adaptar el inventario de acuerdo con la demanda del mercado y el número de referencias se puedan incrementar. (Flamarique, 2017, p.21).

Como segunda variable de análisis tenemos la rentabilidad, por ello tomaremos las siguientes definiciones teóricas.

Cuando se habla de rentabilidad hablamos de un indicador que nos permitirá adquirir información significativa de las inversiones. Un rendimiento positivo de dos dígitos indicará que la inversión está por un excelente camino, entretanto un rendimiento positivo mantenido a lo largo de los años nos advertirá de malas inversiones. Por ello la rentabilidad son aquellas utilidades que se consiguen provenientes de inversiones, que se usa como pilar para examinar la conducta de una inversión, y que puede exponerse en absoluto en formato relativo. (Regader, 2019).

La rentabilidad es la cabida que tiene un negocio de invertir y originar ganancias en contraste a sus egresos. Este indicador financiero se fundamenta en calidad de ingresos y egresos que se presenta en un determinado tiempo, por lo tanto expresamos que una empresas rentable al generar mayores ingresos en contraste con sus ingresos obtiene una mayor rentabilidad. (Sosa, 2021).

Asimismo para comprender de mejor manera definiremos las dimensiones y como primera dimensión se tiene a la: Rentabilidad Económica.

Se define como rentabilidad económica a aquel beneficio medio con la que cuentan las empresas debido a las diferentes inversiones ejecutadas. La rentabilidad económica se ocupa de cotejar los resultados conseguidos en la

elaboración de las actividades de las empresas con inversiones hechas; por ello cada empresa tendrá que escoger los procedimientos más oportunos para su empresa con el ánimo de acrecentar la rentabilidad económica, de modo más accesible y empleada es la de disminuir los costos empresariales ordinarios e incrementar los precios de los bienes y/o mercadería. La rentabilidad económica se consigue por dos vías: el margen de beneficio y volumen de ventas, por lo que si no se puede elevar el margen de beneficio, otra solución sería incrementar las ventas. (García, 2017).

La rentabilidad económica es la utilidad que alcanza la empresa por las inversiones elaboradas y para el cálculo se utiliza el balance financiero, es decir, la rentabilidad económica es el beneficio económico que dejan las inversiones realizadas por una empresa que suele ser expresada con un porcentaje; para incrementar la rentabilidad económica se tiene que acrecentar los ingresos y disminuir los costos de la empresa, esto dependerá de acuerdo a las eventualidades de cada empresa. (Westreicher, 2020).

Y como segunda dimensión se tiene a la: Rentabilidad Financiera.

La rentabilidad financiera abarca todo el rendimiento adquirido por los diferentes socios de una empresa; se ocupa de valorar la amplitud que tiene una empresa para poder producir retribuciones a partir de los fondos con los que cuenta, por ello se hace mención al nexo entre la ganancia neta y el patrimonio. La rentabilidad financiera es capaz de acrecentarse de diferentes maneras: aumentando la deuda de modo que sea considerable la disimilitud entre el activo y el capital, incremento los márgenes de utilidad, reduciendo el activo y acrecentando las ventas. (García, 2017).

La rentabilidad financiera es la ganancia que reciben los accionistas de una empresa por realizarse una inversión, la utilidad que conseguirá cada socio será distributivo de acuerdo al porcentaje de acciones que les corresponde a cada uno de ellos en la empresa. Esta rentabilidad refleja la amplitud con la que cuenta la empresa debe ser capaz de generar ingresos con su propio dinero, por ello la información relevante es de suma importancia para cada accionista, para que luego puedan efectuar un cotejo con los de la competencia utilizando este indicador y así poder estudiar las mejores proposiciones de inversión en el mismo sector. El ratio que se usa para realizar los cálculos de la rentabilidad es el ROE (Return on Equity),

el cual evalúa la correlación entre la utilidad neta y el patrimonio. Hay 3 formas de incrementar la rentabilidad financiera: aumentar los márgenes, aumentar las ventas manteniendo los márgenes y adquirir más préstamos. (Regader, 2019).

Por consiguiente, mencionada con anterioridad las variables y dimensiones de esta investigación, utilizaremos la siguiente terminología que será clave y nos servirá como bases conceptuales:

Inventarios: Para Escudero (2015) el inventario es un documento donde se detallada el tipo, cantidad y características de las mercaderías que tiene la empresa almacenada y clasificada según categorías. (p. 143).

Presupuesto: Nos dicen Sánchez y Coll (2016) el presupuesto es la cantidad de dinero necesario para poder enfrentar la cantidad de gastos que se presentan, es decir, que es una cifra de dinero que se tiene anticipadamente que se utilizara para determinados pagos.

Compras: Según Coll (2020) las compras con acciones mediante las cuales el comprador obtiene un bien o servicio del vendedor a cambio de una contraprestación económica.

Capacitación: Para Pérez (2021) la capacitación es formar, enseñar y adoctrinar a un número preciso de personas con el objetivo que alcancen un conocimiento extra relacionado a un tema u ocupación en particular para poder ser parte de una empresa.

Selección de oferta: Para la selección de las ofertas se debe evaluar la condición de la mercadería, el cotejo de precios, descuentos, plazos en los que demoraran en realizar la entrega, los gastos que se realizaran por el transporte, el embalaje, la forma y facilidad de pago, entre otros que deben presentar los diferentes proveedores. (Escudero, 2019, p.116).

Recepción de mercadería: La recepción de mercadería se basa en dar el ingreso de la mercadería enviada por los proveedores después de realizado un pedido, durante el ingreso de la mercadería se tiene que comprobar que la mercadería recibida coincida con la nota de pedido realizada al proveedor por ello es que los proveedores proporcionaran una nota de entrega con la que se podrá realizar un cotejo así mismo de la revisión de las características, de la cantidad, de la calidad. Etc. (Escudero, 2015, p. 9).

Gestión de stock: Se describe a la gestión de stocks como aquello que abarca diversos procedimientos; como primer lugar se cuenta con el ingreso de determinada mercancía por nueva compra, en segundo lugar encontramos la optimización relativa del almacenamiento y en tercer lugar el proceso que se tomara para dar salida de la mercadería que se tiene almacenada. (Mediterrani 2020).

Etiquetado y codificación de mercadería: Para Escudero (2019) antes de almacenar la mercadería se tiene que poner una rotulo con un código de identificación interna que permita conseguir los datos sobre la mercadería, las unidades que se mantiene en stock, su ubicación, etc. (p.150).

Rotación de stock: Según Mira (2021) nos menciona que la rotación de stock o también conocido como rotación de inventarios es una guía que nos proporciona información de la totalidad de las veces que el stock existente en el almacén necesite ser abastecido nuevamente.

Autorización: Según Avolio et. al, (2017) sugiere que la autorización es aquel documento que les permitirá al personal capacitado que trabaja en almacén el ingreso y la salida de la mercadería, posteriormente estos serán de gran utilidad para el permanente control.

Capacidad de almacén: Para Muller (2019) alude a la magnitud que posee el almacén para poder admitir y situar adecuadamente.

Conservación y mantenimiento: Para Escudero (2015) la conservación y mantenimiento consiste en custodiar la mercadería en excelente estado, mientras esta se encuentre en el almacén, el cuidado de la mercadería también abarca el mantenerla segura y con higiene el almacén. (p. 9).

Reporte de inventarios físicos: son reportes de inventarios físicos son los informes donde se refleja el conteo físico realiza de los productos que se encuentran en almacén por lo que estos deben ser comparados con el Kardex manual y sistematizado con el que cuentan para poder ejecutar los ajustes que sean necesarios con la finalidad de que tanto los reportes físicos como los computarizados sean idénticos, en caso de que existan diferencias estas son el reflejo de perdidas en el almacén. (Avolio et. al, 2017).

Costes de almacenamiento: Nos dice Westreicher (2020) son aquellos costos en los que debe incidir una empresa para poder conservar todas las existencias en su almacén.

Seguridad de almacén: Para Arenal (2020) se tiene como finalidad el de asegurar la integridad de los trabajadores , por ende los almacenes deben de cumplir con una serie de peculiaridades que aseguren la realización del reglamento de seguridad. (p.121).

Financiamiento: Para Westreicher (2020) el financiamiento es un procedimiento por el cual las empresas logra incrementar sus fondos, así el mismo podrá ser empleado para poder costear la adquisición de bienes o servicios.

Rentabilidad sobre activos: Según Westreicher (2020) calcula el rendimiento adquirido por cada sol invertido en activos.

Rentabilidad sobre patrimonio: Según Antonio (2016) es un ratio de eficiencia empleado para calcular el volumen de producción del rendimiento de la empresa a partir de las inversiones ejecutadas por cada uno de los socio.

Margen comercial: Según Marqués (2019) el margen comercial el porcentaje de ganancia que se alcanza sobre el precio de venta de un producto, este se calcula haciendo una disimilitud entre el precio de venta y el costo de adquisición.

Ratio de liquidez: Para Trenzas (2020) el ratio de liquidez ampara el valorar la amplitud de pago de una empresa a corto plazo.

Utilidad neta: Para Roldán (2017) la utilidad neta es la que resulta de deducir de los ingresos adquiridos todos los gastos y tributos correspondientes de una empresa.

Patrimonio: Para Sánchez y Sevilla (2016) el patrimonio es un acervo de un bien, derecho y obligación con los que cuenta una empresa y los cuales se utiliza para lograr sus objetivos.

Pasivo corriente: Para Briceño (2018) los pasivos corrientes son aquellas deudas que tiene una empresa que deberá ser cancelado en un determinado tiempo y este es inferior o igual a un año.

Rotación de activos: Nos dice Díaz (2020) la rotación de activos es un ratio con que podemos medir el grado de eficiencia con el que una empresa maneja sus activos para obtener ganancias.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación:

Esta investigación es descriptiva básica, Baena, G. (2017) puesto que se espera acrecentar y ahondar el entendimiento de las variables estudiadas, siendo la primera variable control de inventario y como segunda rentabilidad.

Nivel de la investigación

Esta investigación es de nivel correlacional principalmente se trata de establecer una correlación entre dos o más variables, en este caso nuestra primera variable control de inventario y como segunda variable rentabilidad, con el propósito de fijar la magnitud de correlación que existe entre las dos variables a estudiar en el presente trabajo. (Rus, 2020)

Diseño de la investigación

Para Hernández et. al (2018) establece que un estudio de diseño no experimental, las variables no se manipulan premeditadamente ; quiere decir que se estudian los fenómenos de cada variable tal como se desarrollan en su contexto natural. (p.87).

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1

Control de inventarios

Definición Conceptual

Este control de inventario es factible con la implementación de ingeniosas estrategias y herramientas que apoyan a conservar un resultado positivo. Un equilibrado control de inventario avala la disminución y prevención de errores operativos, ello propone una perspectiva global de todos los productos del negocio, de la misma manera posibilita examinar las nuevas existencias y aquellas que ya se han vendido. (Martínez, 2019).

Definición operacional

Para un correcto y eficiente control de inventario se realiza, este se realizara a través del inventario físico, el registro de Kardex y posteriormente contar con una evaluación continua de cada saldo y de la cantidad de mercadería en almacenada.

Variable 2

Rentabilidad

Definición Conceptual

La rentabilidad alude a las ganancias que se conseguirán de una inversión ejecutada con antelación. Esta definición resulta de vital importancia tanto en los negocios como en las inversiones, ya que posibilita comprender la cabida de una empresa para asegurar el uso de sus recursos financieros. (Garcia, 2017).

Definición operacional

La rentabilidad se refiere al beneficio alcanzado en relación con las inversiones económica efectuada, que provienen de una buena y eficiente forma de emplear sus bienes capitales que tiene cada negocio u empresa.

3.3. Población, muestra y muestro

Población:

Hernández y Mendoza (2018) indica que una población es un grupo de personas o cosas que se pretende conocer en una determinada investigación, por lo mismo para la presente investigación consideraremos 30 comercializadoras de abarrotes del distrito de Puno.

Muestra:

Hernández y Mendoza (2018). Establece que una muestra es un fragmento extraída de una población establecida que se está estudiando en una determinada investigación. Para la elaboración de este estudio se considera a 30 comercializadoras de abarrotes del Distrito de Puno.

Muestreo

García (2017) define el muestreo como una herramienta usada en investigación científica, cuya ocupación básica es definir que parte de la investigación debe examinarse, con el propósito de hacer inferencias sobre dicha investigación.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de la encuesta

Chávez. (2017). La técnica manejada es la encuesta, ya que es un instrumento que le faculta al investigador formular preguntas que se toman en cuenta en el marco teórico que posibilitara obtener los resultados.

Instrumentos

Hernández et. al (2017) Este instrumento muestra los artilugios que destina el investigador para recolectar información, por lo que este instrumento a emplear será el cuestionario que constara de 20 ítems, 10 para cada variables de estudia que tendrán alternativas múltiples las cuales el resultado son en base a la escala Likert.

Por otra parte haciendo mención al instrumento de recolección de datos, utilizaremos un cuestionario cuyas alternativas serán planteadas según a la escala de LIKERT. Posteriormente la validación del instrumento fue elaborado por 3 expertos, quienes emplearon una calificación por cada ítem, esta calificación estuvo basada en una matriz de validación decretada por la Universidad Cesar Vallejo, entre los expertos destacados son: Profesionales con grado de Magister, así mismo su grado se encuentra registrado en SUNEDU.

Tabla 1:

Validación de Juicios de expertos

Experto	Grado Académico	Apellidos y Nombres	Dictamen
1	Msc.	García Valdeavellano, Lourdes Nelly	Aplicable
2	Msc.	Condori Manzano, Hugo Freddy	Aplicable
3	Msc.	Vizcarra Roque, Wilbert David	Aplicable

Fuente: Elaboración Propia

3.5. Procedimientos

Los procedimientos son dispositivos que ayudaran a la verificación de la investigación, una vez realizada la recolección de la información aplicando debidamente los procedimientos para el lograr el resultado deseado.

3.6. Método de análisis de datos

Por consiguiente seguidamente se aplicó el instrumento, el cuestionario referido a las variables de control de inventarios y rentabilidad, la información recolectada es trasladada a una hoja de cálculo llamado Excel para luego procesarse en el

programa estadístico SPSS® v.26. para Windows, para posteriormente evidenciar la confiabilidad y validez de cada variable.

3.7. Aspectos éticos

Naturalmente la investigación se encamino de manera ética, teniendo como prioridad la confidencialidad, con objetividad y autenticidad, la investigación se centra en las buenas prácticas teóricas y metodológicas relacionadas con la actividad investigadora y sea de utilidad para los profesionales que tomaran como referencia mi trabajo de investigación.

IV. RESULTADOS

4.1. Prueba de confiabilidad

Confiabilidad de la variable de: Control de Inventarios

Tabla 2

Estadística de fiabilidad control de inventarios

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.962	10

Fuente: Elaboración propia utilizando el SPSS

Cabe señalar que después de realizadas las pruebas de fiabilidad expresamos que la presente investigación es confiable puesto que el resultado alcanzado con Alfa de Cronbach se aproxima a 1.

Confiabilidad de la variable: Liquidez

Tabla 3:

Estadística de fiabilidad de Rentabilidad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.809	10

Fuente: Elaboración propia utilizando el SPSS

Cabe destacar que posterior a la realización de la prueba de fiabilidad expresamos que la presente investigación es confiable puesto que el resultado alcanzado con Alfa de Cronbach se aproxima a 1.

4.2. Prueba de normalidad

H₀: Los datos tienen distribución normal.

H₁: Los datos no tienen distribución normal

Tabla 4

Pruebas de normalidad

Pruebas de normalidad			
Shapiro-Wilk			
	Estadístico	gl	Sig.
Control de Inventario (Agrupada)	0.558	30	0.000
Rentabilidad (Agrupada)	0.275	30	0.000
Planificación de compras (Agrupada)	0.653	30	0.000
Almacenamiento (Agrupada)	0.670	30	0.000
Rentabilidad Económica (Agrupada)	0.669	30	0.000
Rentabilidad Financiera (Agrupada)	0.452	30	0.000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Elaboración propia utilizando el SPSS

Empleamos el análisis estadístico de la prueba de Shapiro – Wilk, puesto que la muestra presenta un tamaño igual o menor a 50 datos.

Interpretación:

Según la tabla 4, podemos contemplar la variable 1 que es el control de inventarios y las dimensiones (planificación de compras y almacenamiento) y como variable 2 Rentabilidad y las dimensiones (rentabilidad económica y rentabilidad financiera) estas variables son menores a 0.05, por lo tanto se puede señalar que los resultados alcanzados no tienen distribución normal por esa razón para la verificación de las hipótesis se realizara pruebas para ver la relación.

4.3. Prueba de hipótesis Rho de Spearman

Por consiguiente luego de lo mencionado anteriormente se aplicará la evaluación de Rho Spearman la cual es no paramétrica, luego de realizar la evaluación y con los resultados obtenidos se comprobara si las hipótesis planteadas se aprueban o se rechazan; por consiguiente el valor de sig. Bilateral debería ser inferior a 0.05 para validar la hipótesis alterna en caso de que el valor de sig. Bilateral sea mayor a 0.05 se rechazaría la hipótesis alterna y se aceptaría la hipótesis nula.

Formulamos Las Hipótesis General

H₁: La relación del control de inventarios es significativa con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

H₀: No existe relación significativa entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

Correlaciones

Tabla 5

Medidas simétricas de la hipótesis general

			Control de Inventario (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Rho de Spearman	Control de Inventario (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1.000	,586**
		Sig. (bilateral)		0.001
		N	30	30
	Rentabilidad (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,586**	1.000
Sig. (bilateral)		0.001		
		N	30	30

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

Fuente: Elaboración propia utilizando el SPSS

Interpretación:

Se muestra la tabla 5 podemos evidenciar como resultado de la hipótesis general el valor de sig. Bilateral es 0.001 el cual es inferior a 0.05, por consiguiente se menciona que hay una correlación significativa entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021.

Prueba de Hipótesis Especifica 1

H₁: La planificación de las compras se relaciona de manera significativa con la rentabilidad de las comercializadora de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

H₀: No existe relación significativa entre la planificación de las compras y la rentabilidad de las comercializadora de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

Correlaciones

Tabla 6

Medidas simétricas hipótesis específica 01

			Planificación de compras (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Rho de Spearman	Planificación de compras (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1.000	,482**
		Sig. (bilateral)		0.007
		N	30	30
	Rentabilidad (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,482**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.007	
		N	30	30

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

Fuente: Elaboración propia utilizando el SPSS

Interpretación:

Conforme a la tabla 6 evidenciamos el resultado de la hipótesis específica 1 donde el valor de sig. Bilateral es 0.007 el cual es menor a 0.05, por consiguiente mencionamos que hay relación significativa entre la planificación de compras y rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021.

Prueba de Hipótesis Específica 2

H₁: El almacenamiento se relaciona de manera positiva con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

H₀: No existe relación positiva entre el almacenamiento y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.

Tabla 7

Medidas simétricas hipótesis específica 2

			Almacenamiento (Agrupada)	Rentabilidad (Agrupada)
Rho de Spearman	Almacenamiento (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1.000	,432*
		Sig. (bilateral)		0.017
		N	30	30
	Rentabilidad (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,432*	1.000
		Sig. (bilateral)	0.017	
		N	30	30

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia utilizando el SPSS

Interpretación:

De la tabla 7 podemos evidenciar el resultado de la hipótesis general donde el valor de sig. Bilateral es 0.017 el cual es inferior a 0.05, por consiguiente aludimos que si existe una correlación positiva entre el almacenamiento y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021.

4.4. Análisis de distribución de frecuencias (tablas y gráficos)

1. Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna.

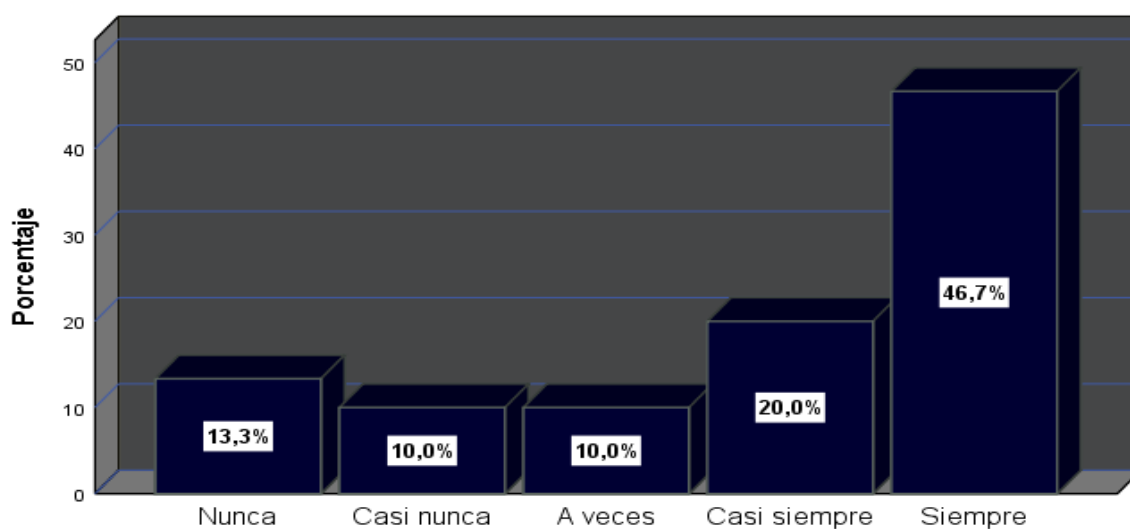
Tabla 8

Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	13.3	13.3	13.3
	Casi nunca	3	10.0	10.0	23.3
	A veces	3	10.0	10.0	33.3
	Casi siempre	6	20.0	20.0	53.3
	Siempre	14	46.7	46.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 1: *Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna.*

Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna.



Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna.

Interpretación:

Conforme la tabla 8 y gráfico 1 aprecia que el 46.7% de comerciantes de abarrotes siempre asignan un presupuesto para realizar las compras de su mercadería; mientras que el 20.0% de los comerciantes de abarrotes casi siempre asignan un presupuesto para sus compras mientras que el 13.3% respondió que nunca asigna un presupuesto y el 10% contestaron casi nunca y a veces.

Comentario:

La gran parte de los comerciantes asignan un presupuesto para poder realizar sus compras y poder mantener su stock, mientras que una minoría de los comerciantes no asigna un presupuesto puesto que ellos realizan sus compras con las ganancias que obtienen en el día.

2. Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados

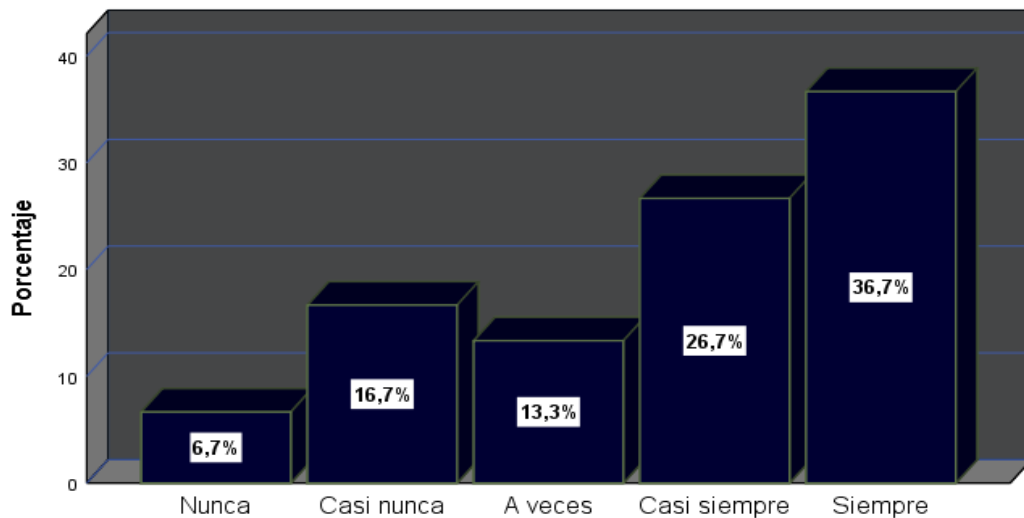
Tabla 9

Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6.7	6.7	6.7
	Casi nunca	5	16.7	16.7	23.3
	A veces	4	13.3	13.3	36.7
	Casi siempre	8	26.7	26.7	63.3
	Siempre	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 2: Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados.

Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados .



Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados .

Interpretación:

Conforme la tabla 9 y el gráfico 2 se aprecia 36.7% de comerciantes de abarrotes siempre cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados al igual que el 26.7% de los comerciantes casi siempre cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados; mientras que el 16.7% y el 6.7% de los comerciantes también nunca y casi nunca cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados mientras que el 13.3% respondió que a veces cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados.

Comentario:

La mayoría de los comerciantes cuenta con una evaluación de los requerimientos antes de que estos se aprueban para su compra, mientras que una minoría de los comerciantes no cuenta con una evaluación de requerimientos antes de ser aprobados.

3. Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos.

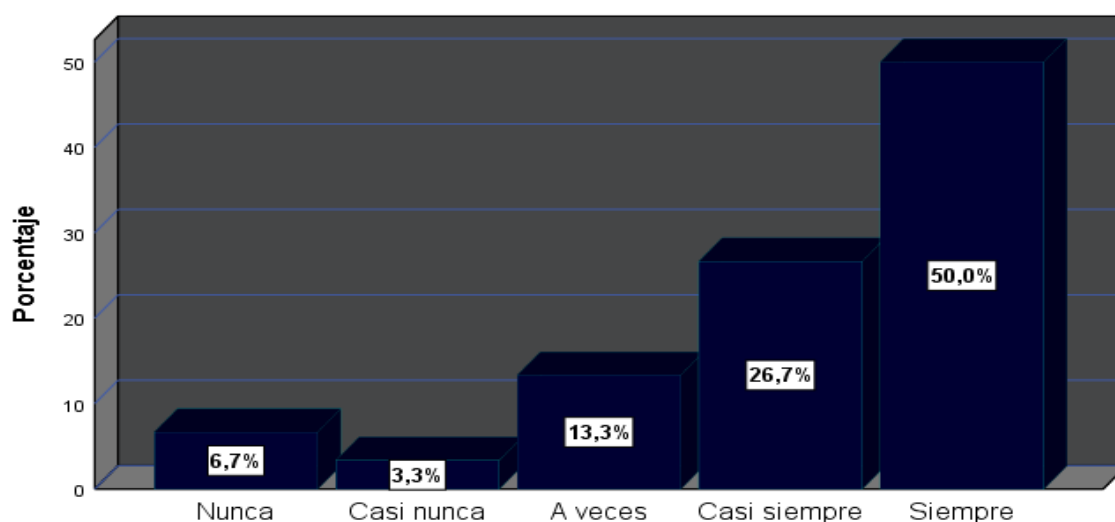
Tabla 10

Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6.7	6.7	6.7
	Casi nunca	1	3.3	3.3	10.0
	A veces	4	13.3	13.3	23.3
	Casi siempre	8	26.7	26.7	50.0
	Siempre	15	50.0	50.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 3: *Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos.*

Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos.



Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos.

Interpretación:

La tabla 10 y el gráfico 3 señalan que el 50.0% de los comerciantes de abarrotes siempre realizan la evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos; mientras que el 26.7% de los comerciantes de abarrotes casi siempre realizan la evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos mientras que el 13.3% respondió que a veces, el 6.7% respondieron nunca y el 3.3% respondieron casi nunca.

Comentario:

Gran parte de comerciantes realizan una evaluación previa de sus proveedores de acuerdo a los criterios establecidos, mientras que una minoría de los comerciantes no realiza la evaluación de sus proveedores.

4. Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios

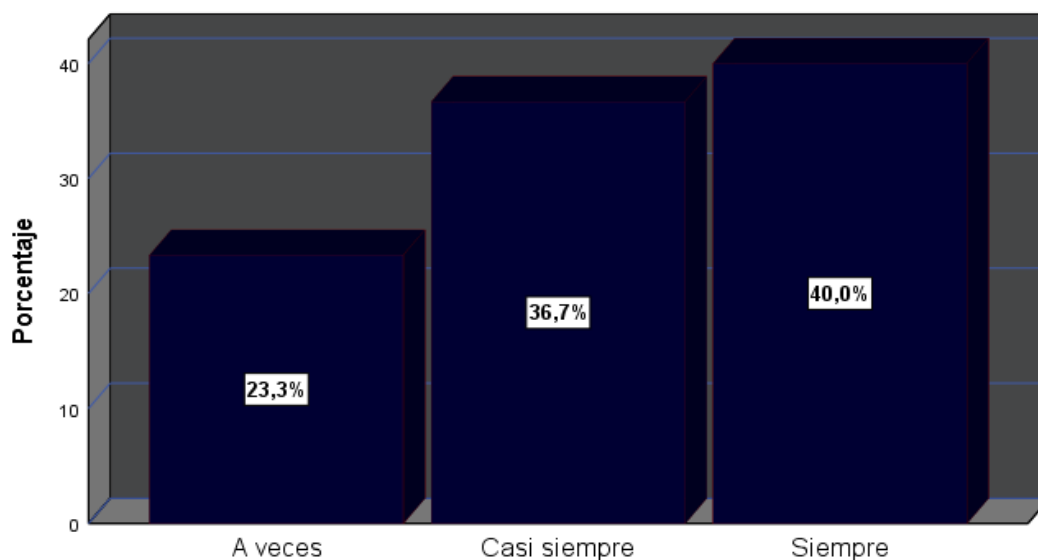
Tabla 11

Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	23.3	23.3	23.3
	Casi nunca	11	36.7	36.7	60.0
	Siempre	12	40.0	40.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 4: *Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios.*

Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios.



Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios.

Interpretación:

Según la tabla 11 y el gráfico 4 demostramos que el 40.0% de los comerciantes de abarrotes siempre realizan la selección del mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios; el 36.7% de los comerciantes de abarrotes casi siempre realizan la evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos mientras que el 23.3% contestó a veces.

Comentario:

La gran parte de los comerciantes de abarrotes realizan la selección del mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios, mientras que una minoría de los comerciantes a veces realizan la selección del mejor proveedor y con los mejores precios.

5. Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.

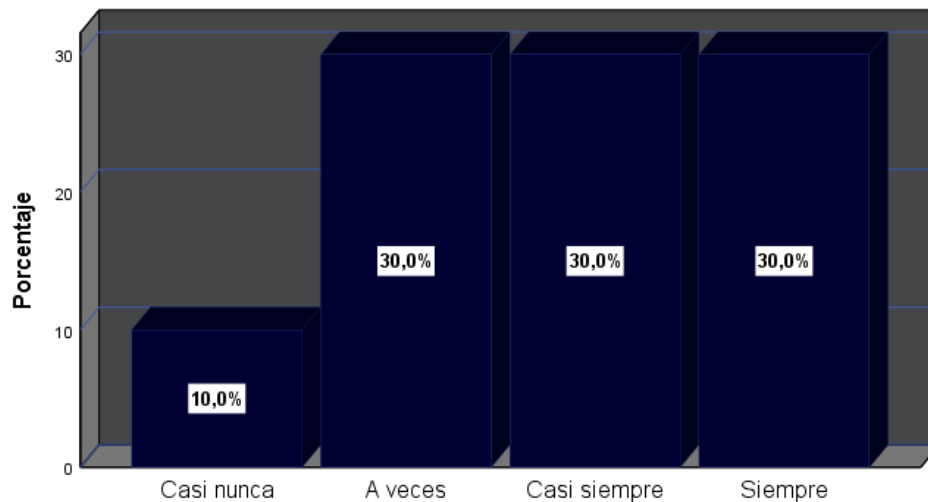
Tabla 12

Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	10.0	10.0	10.0
	A veces	9	30.0	30.0	40.0
	Casi siempre	9	30.0	30.0	70.0
	Siempre	9	30.0	30.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 5: Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.

Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.



Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.

Interpretación:

Se muestra la tabla 12 y el gráfico 5 donde apreciamos que el 90.0% de comerciantes de abarrotes siempre, casi siempre y a veces realizan la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica; mientras que el 10.0% de los comerciantes de abarrotes casi nunca realizan la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.

Comentario:

La mayoría de los comerciantes de abarrotes realizan la compra de su mercadería de acuerdo al volumen requerido, mientras que una minoría de los comerciantes no realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido ya que estos siempre compran un excedente de lo necesario mientras que la mercadería sea muy rentable.

6. Se llevan procedimientos para contar, inspeccionar y justificar la recepción de mercadería.

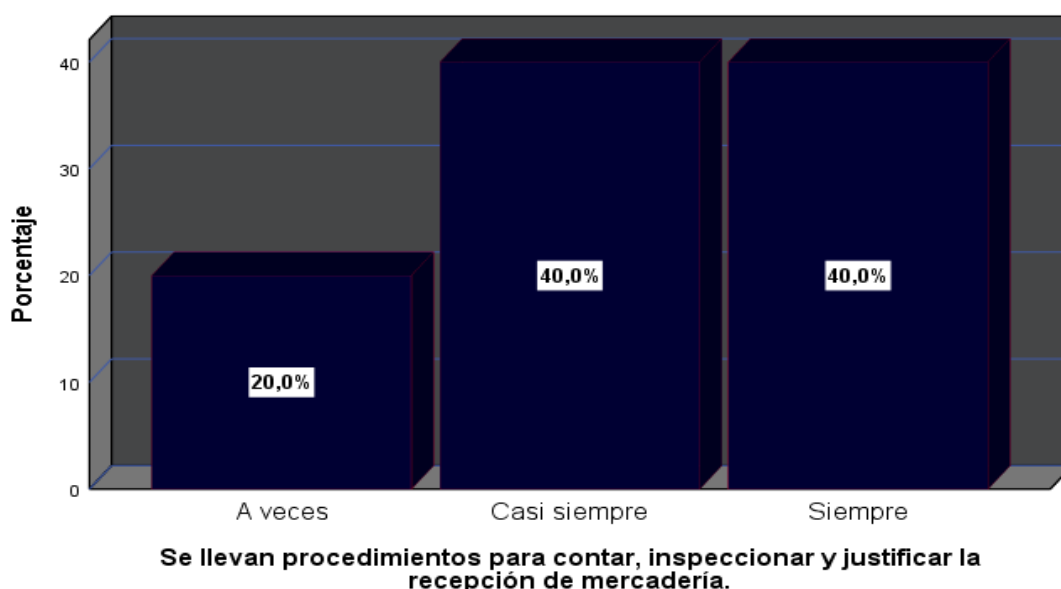
Tabla 13

Se llevan procedimientos para contar, inspeccionar y justificar la recepción de mercadería.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	6	20.0	20.0	20.0
	Casi siempre	12	40.0	40.0	60.0
	Siempre	12	40.0	40.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 6: *Se llevan procedimientos para contar, inspeccionar y justificar la recepción de mercadería.*

Se llevan procedimientos para contar, inspeccionar y justificar la recepción de mercadería.



Interpretación:

Mostramos en la tabla 13 y el gráfico 6 donde señalamos que el 80.0% de los comerciantes de abarrotes siempre y casi siempre cuentan con procedimientos para contar, inspeccionar y justificar el ingreso de mercadería; mientras que el 20.0% de los comerciantes de abarrotes a veces cuentan con procedimientos para contar, inspeccionar y justificar el ingreso de mercadería.

Comentario:

La mayoría de los comerciantes de abarrotes llevan acabo procedimientos que les facilita contar, inspeccionar y justificar el ingreso de mercadería, mientras que una

minoría de los comerciantes no cuentan con procedimientos de contar, inspeccionar y justificar el ingreso de mercadería.

7. Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros.

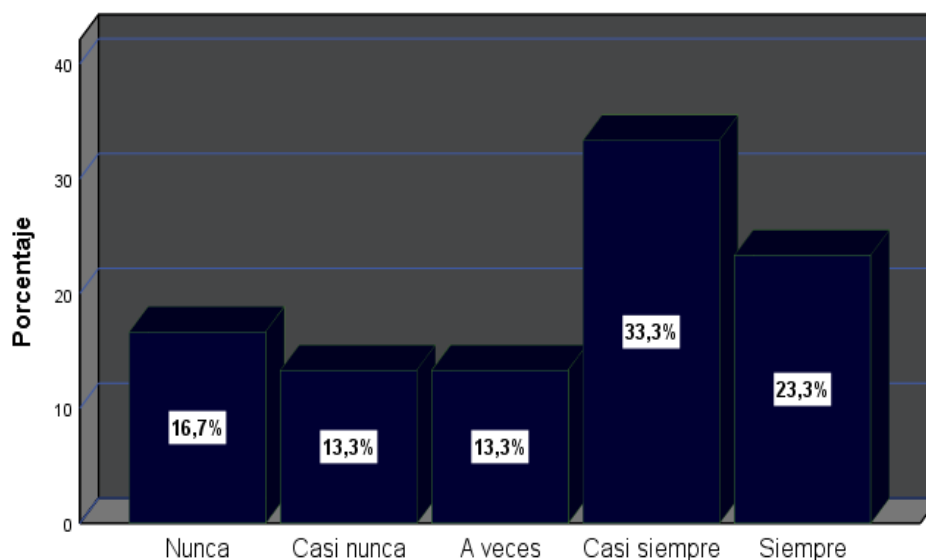
Tabla 14

Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	16.7	16.7	16.7
	Casi nunca	4	13.3	13.3	30.0
	A veces	4	13.3	13.3	43.3
	Casi siempre	10	33.3	33.3	76.7
	Siempre	7	23.3	23.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 7: Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros.

Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros.



Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros.

Interpretación:

La tabla 14 y el grafico 7 se puede mostrar que el 33.3% de comerciantes de abarrotes casi siempre cuentan con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros; el 23.3% de los comerciantes de abarrotes siempre cuentan con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros, mientras que el 16.7% respondió nunca y el 13.3% contestó a veces y casi nunca.

Comentario:

La gran mayoría de los comerciantes de abarrotes cuentan con una cobertura de seguros que garantiza la conservación y mantenimiento del valor de las existencias, mientras que una minoría de los comerciantes creen que no es tan necesario el contar con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de sus existencias.

8. Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad.

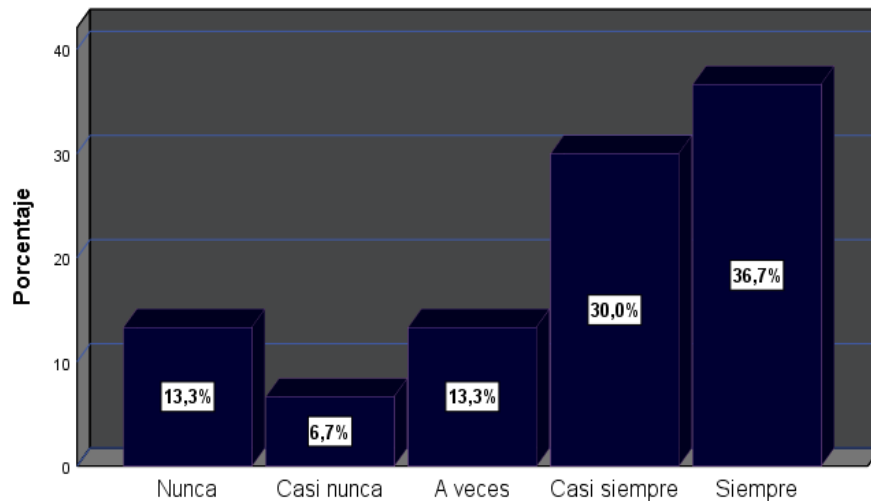
Tabla 15

Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	13.3	13.3	13.3
	Casi nunca	2	6.7	6.7	20.0
	A veces	4	13.3	13.3	33.3
	Casi siempre	9	30.0	30.0	63.3
	Siempre	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 8: Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad.

Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad.



Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad.

Interpretación:

Conforme la tabla 15 y gráfico 8 señala que el 36.7% de comerciantes de abarrotes siempre realizan un formulario que le permite una eficaz gestión de existencias para luego lograr un eficiente resultado en la rentabilidad; el 30.0% de los comerciantes de abarrotes casi siempre realizan un formulario que le permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un eficiente resultado en la rentabilidad, mientras que el 13.3% respondió a veces y nunca y el 6.7% contestó casi nunca.

Comentario:

La mayoría de los comerciantes de abarrotes realizan un formulario que les permite una eficiente gestión de sus existencias para que posteriormente puedan lograr un gran resultado en la rentabilidad, mientras que una minoría de los comerciantes de abarrotes no realizan un formulario que les permite una eficiente gestión de sus existencias para que posteriormente puedan lograr un gran resultado en la rentabilidad.

9. Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad

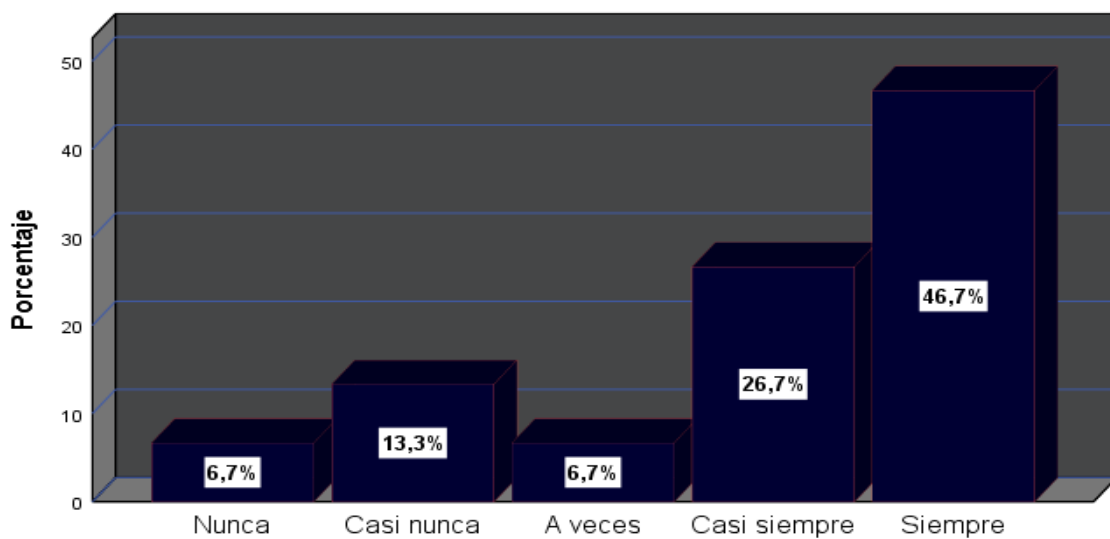
Tabla 16

Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	6.7	6.7	6.7
	Casi nunca	4	13.3	13.3	20.0
	A veces	2	6.7	6.7	26.7
	Casi siempre	8	26.7	26.7	53.3
	Siempre	14	46.7	46.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 9: Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad.

Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad.



Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad.

Interpretación:

La tabla 16 y el gráfico 9 evidenciamos que el 46.7% de comerciantes de abarrotes siempre realizan una evaluación de la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad; el 26.7% de los comerciantes de abarrotes casi siempre realizan una evaluación de la rotación de su mercadería para incrementar su margen de rentabilidad, entretanto que el 13.3% contestó casi nunca y el 6.7% contestó a veces y nunca.

Comentario:

Gran parte de comerciantes de abarrotes realizan una evaluación de la rotación de su mercadería para acrecentar los márgenes de rentabilidad, mientras que una

minoría de los comerciantes de abarrotes no realizan una evaluación de la rotación de su mercadería para acrecentar los márgenes de rentabilidad.

10. La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad

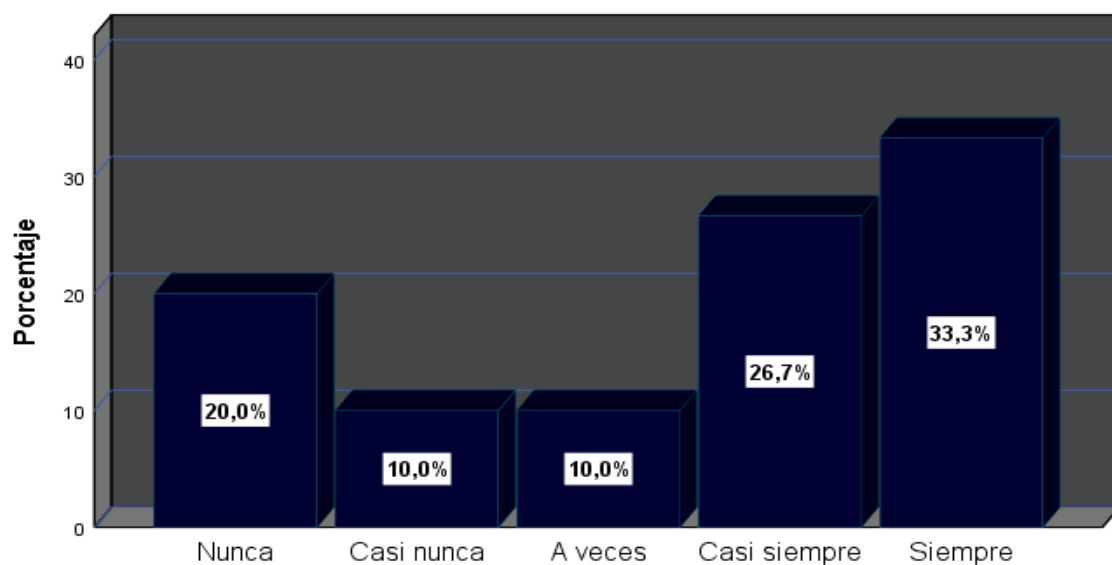
Tabla 17

La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	6	20.0	20.0	20.0
	Casi nunca	3	10.0	10.0	30.0
	A veces	3	10.0	10.0	40.0
	Casi siempre	8	26.7	26.7	66.7
	Siempre	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 10: *La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad.*

La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad.



La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad.

Interpretación:

Según la tabla 17 y el gráfico 10 mostramos que el 33.3% de los comerciantes de abarrotes perciben que la seguridad del almacén que poseen les permite mantener un alto nivel de seguridad; el 26.7% de los comerciantes de abarrotes casi siempre perciben que la seguridad del almacén que poseen les permite mantener un alto nivel de seguridad, mientras que el 20.0% respondieron nunca y el 10.0% contestó a veces y casi nunca.

Comentario:

La gran mayoría de los comerciantes de abarrotes perciben que la seguridad del almacén que poseen les permite mantener un alto nivel de seguridad, mientras que una minoría de los comerciantes de abarrotes perciben que la seguridad del almacén que poseen no les permite mantener un alto nivel de seguridad.

11. Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo

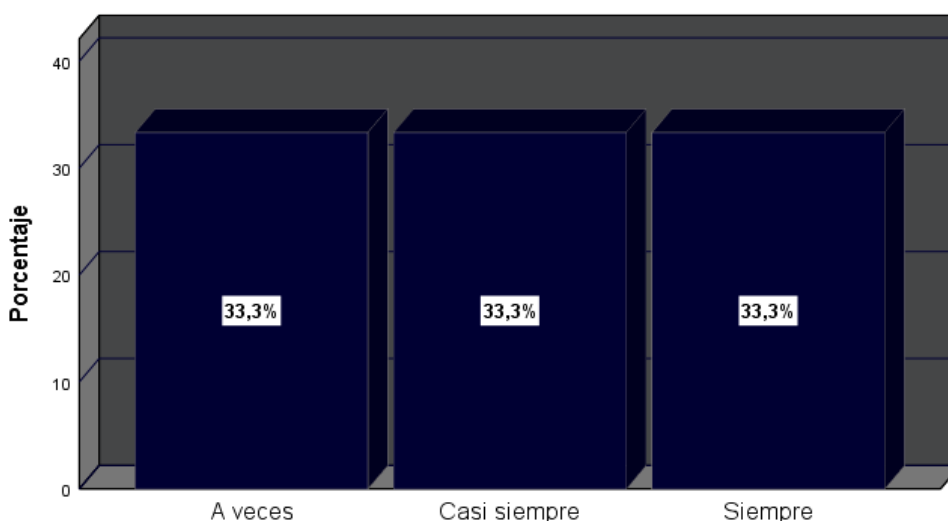
Tabla 18

Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	10	33.3	33.3	33.3
	Casi siempre	10	33.3	33.3	66.7
	Siempre	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 11: *Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo.*

Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo.



Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo.

Interpretación:

La tabla 18 y grafico 11 se señala que el 33.3% de comerciantes de abarrotes siempre, casi siempre y a veces consideran menester optimar el control de inventarios para incrementar el capital de trabajo.

Comentario:

La totalidad de los comerciantes de abarrotes consideran que es indispensable optimar el control de sus inventarios para que puedan incrementar el capital de trabajo.

12. Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad

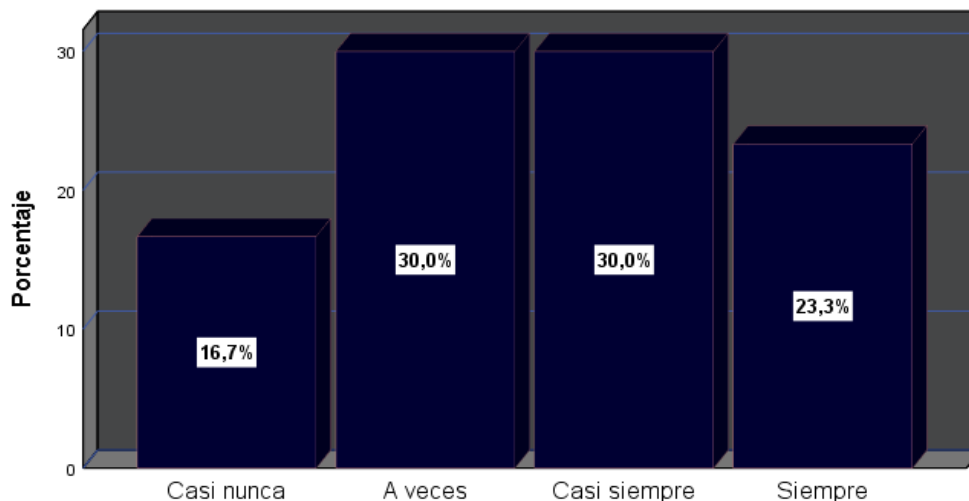
Tabla 19

Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	16.7	16.7	16.7
	A veces	9	30.0	30.0	46.7
	Casi siempre	9	30.0	30.0	76.7
	Siempre	7	23.3	23.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 12: *Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad.*

Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad.



Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad.

Interpretación:

Conforme la tabla 19 y gráfico 12 donde señalamos que el 60.0% de comerciantes de abarrotes casi siempre y a veces realizan una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad, el 23.3% de los comerciantes de abarrotes realizan una evaluación constantemente del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad, mientras que el 16.7% contestó casi nunca.

Comentario:

La gran parte de los comerciantes de abarrotes realizan una evaluación constante del margen comercial para poder saber si esta afecta o no directamente a su rentabilidad, mientras que la minoría de los comerciantes de abarrotes creen que no es necesario una evaluación constante del margen comercial ya que piensan que esta no afecta directamente a su rentabilidad.

13. La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad

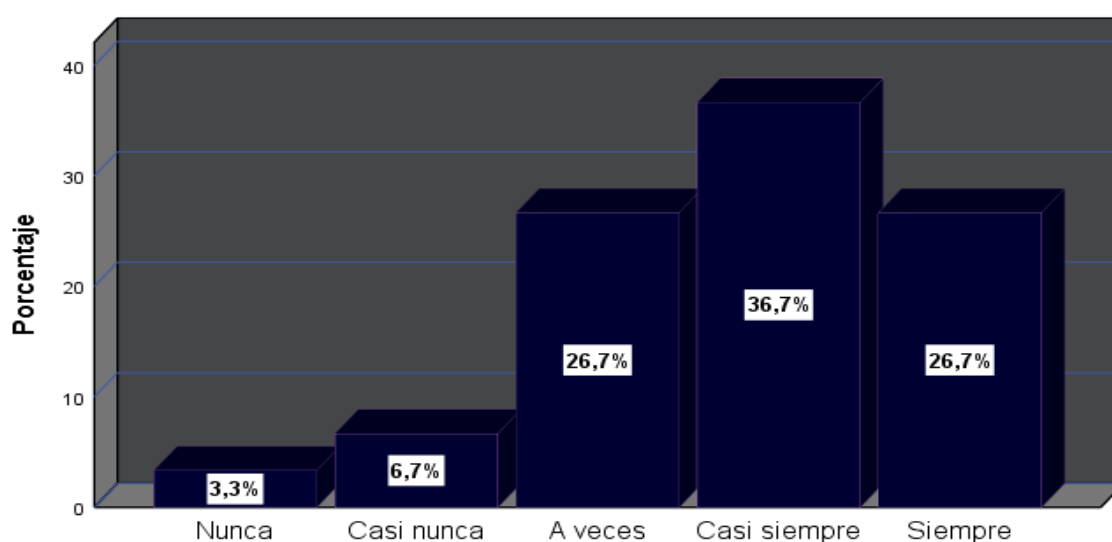
Tabla 20

La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	3.3	3.3	3.3
	Casi nunca	2	6.7	6.7	10.0
	A veces	8	26.7	26.7	36.7
	Casi siempre	11	36.7	36.7	73.3
	Siempre	8	26.7	26.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 13: *La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad.*

La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad.



La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad.

Interpretación:

La tabla 20 y el gráfico 13 podemos apreciar que el 36.7% de comerciantes de abarrotes casi siempre perciben que la rápida rotación de activos incrementa la rentabilidad, el 26.7% de los comerciantes de abarrotes siempre y a veces perciben que la rápida rotación de activos incrementa la rentabilidad, mientras que el 6.7% percibe casi nunca y el 3.3% percibe nunca.

Comentario:

Gran parte de comerciantes de abarrotes perciben que la rápida rotación de activos incrementa la rentabilidad, mientras que la minoría de los comerciantes de abarrotes creen que la rápida rotación de activos no incrementa su rentabilidad.

14. Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad

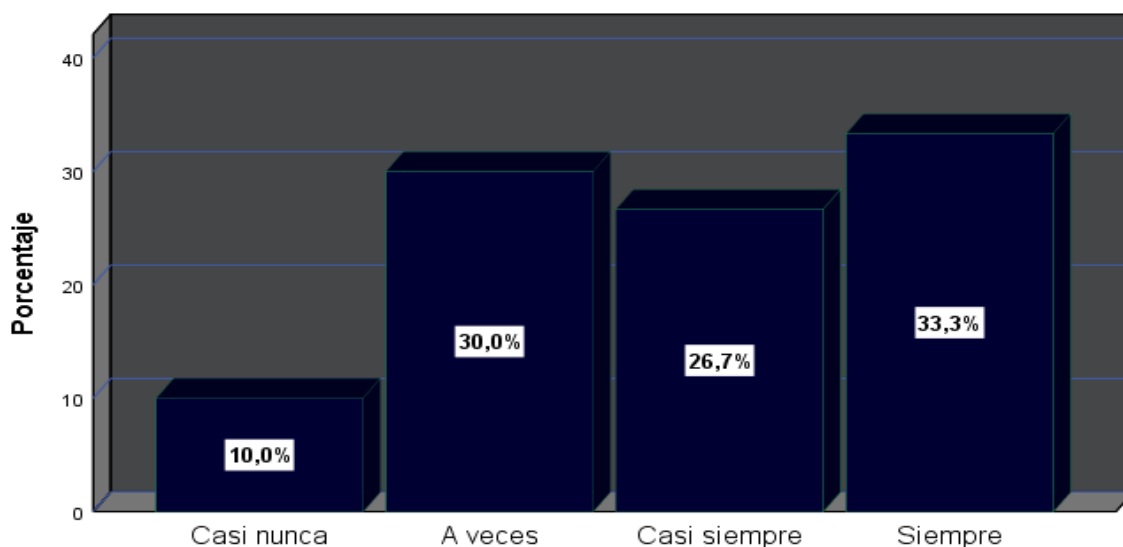
Tabla 21

Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	10.0	10.0	10.0
	A veces	9	30.0	30.0	40.0
	Casi siempre	8	26.7	26.7	66.7
	Siempre	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 14: *Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad.*

Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad.



Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad.

Interpretación:

Conforme en la tabla 21 y el gráfico 14 donde apreciamos que el 33.3% de los comerciantes de abarrotes siempre denotan que los resultados de su ratio de liquidez corresponden a una eficiente rentabilidad, el 30.0% de los comerciantes de abarrotes a veces denotan que los que los resultados del ratio de liquidez corresponden a una eficiente rentabilidad, mientras que el 26.7% respondió casi siempre y el 10.0% contestó casi nunca.

Comentario:

Gran parte de comerciantes de abarrotes manifiestan que al usar el ratio de liquidez ellos pueden evidenciar que tienen una adecuada rentabilidad, mientras que la minoría de los comerciantes de abarrotes manifiestan que al usar el ratio de liquidez ellos pueden evidenciar que no tienen una adecuada rentabilidad.

15. Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica.

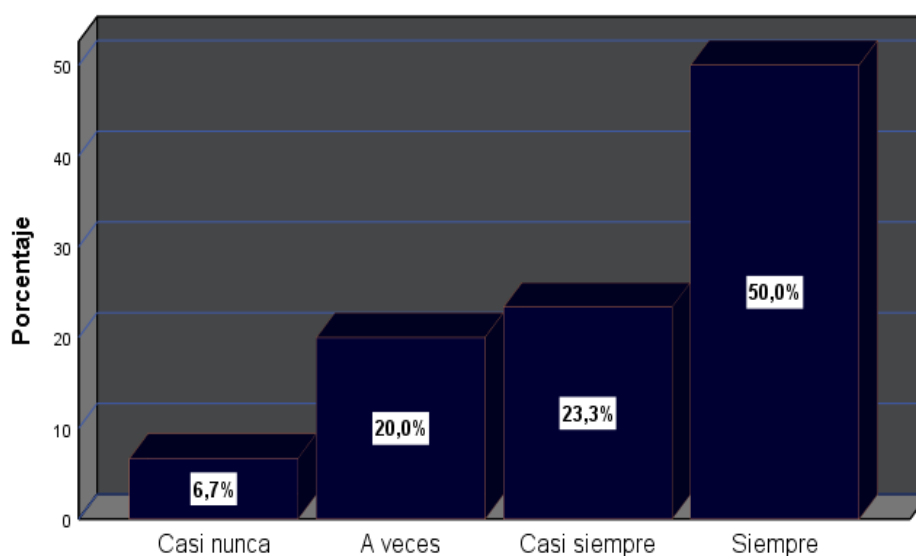
Tabla 22

Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	6.7	6.7	6.7
	A veces	6	20.0	20.0	26.7
	Casi siempre	7	23.3	23.3	50.0
	Siempre	15	50.0	50.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 15: *Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica.*

Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica



Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica

Interpretación:

Mostramos la tabla 22 y el gráfico 15 se estima que el 50.0% de comerciantes de abarrotes siempre necesitan una evaluación de los precios de venta de cada mercadería para que obtenga una mayor rentabilidad económica, el 23.3% de los comerciantes de abarrotes casi siempre necesitan evaluación de los precios de venta de cada mercadería para que obtenga una buena rentabilidad económica, mientras que el 20.0% respondió a veces y el 6.7% contestó casi nunca.

Comentario:

La gran mayoría de los comerciantes de abarrotes expresan que si es muy indispensable la evaluación de los precios de venta de cada mercadería antes de ponerlo en venta puesto que ellos evalúan los precios de la competencia y los precios que los proveedores les venden la mercadería y así poder obtener una buena rentabilidad económica, mientras que la minoría de los comerciantes de abarrotes toman en cuenta únicamente el precio al que sus proveedores les venden el producto y no realizan mayor evaluación para obtener una eficiente rentabilidad económica.

16. La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad.

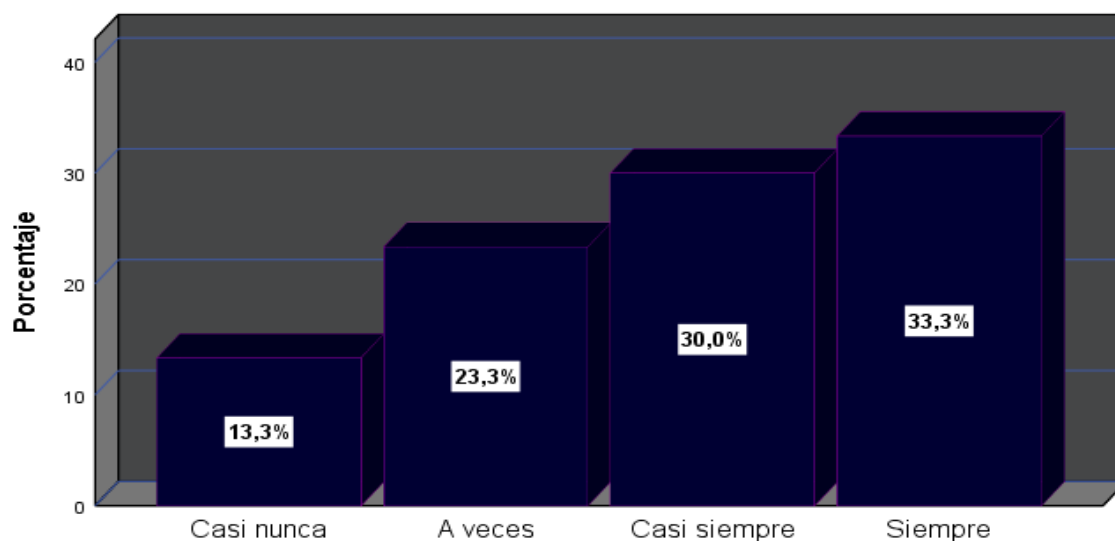
Tabla 23

La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	13.3	13.3	13.3
	A veces	7	23.3	23.3	36.7
	Casi siempre	9	30.0	30.0	66.7
	Siempre	10	33.3	33.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 16: *La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad.*

La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad.



La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad.

Interpretación:

La tabla 23 y el gráfico 16 se aprecia que el 33.3% de comerciantes de abarrotes siempre tienen la necesidad de contar con financiamiento por una baja rentabilidad, el 30.0% de los comerciantes de abarrotes casi siempre tienen la necesidad de contar con un financiamiento por una baja rentabilidad, mientras que el 23.3% respondió a veces y el 13.3% contestó casi nunca.

Comentario:

La mayoría de los comerciantes de abarrotes expresan que si es necesario contar con un financiamiento por tener baja rentabilidad, mientras que la minoría de los comerciantes de abarrotes indican que el financiamiento no siempre es necesario por una baja rentabilidad si no también la emplean para incrementar su capital o su presupuesto para sus compras.

17. Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo.

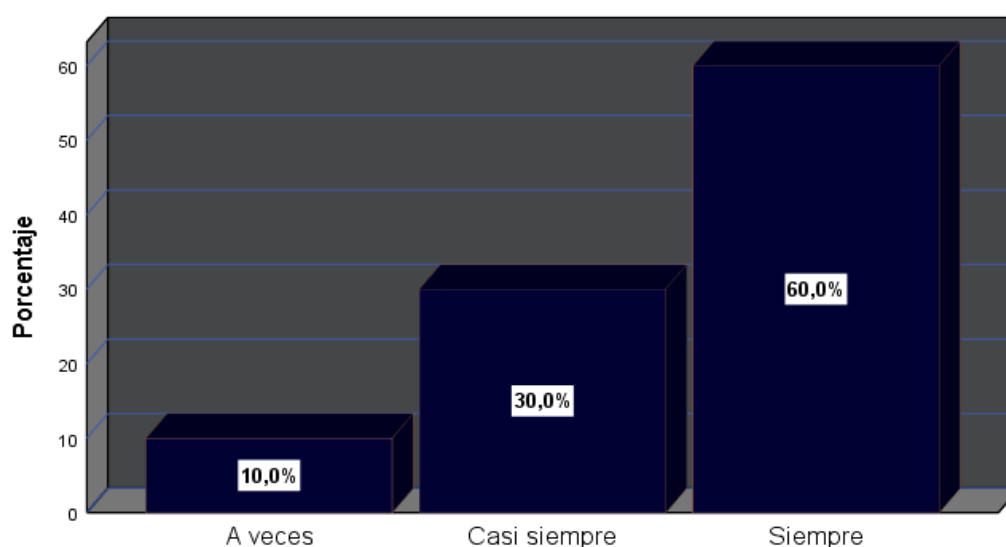
Tabla 24

Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	3	10.0	10.0	10.0
	Casi siempre	9	30.0	30.0	40.0
	Siempre	18	60.0	60.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 17: Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo.

Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo.



Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo.

Interpretación:

Se muestra la tabla 24 y el gráfico 17 donde evidenciamos que el 60.0% de comerciantes de abarrotes señalan que siempre se incrementa el flujo de efectivo cuando existe mayor venta al contado, el 30.0% de los comerciantes de abarrotes casi siempre señalan que se incrementa el flujo de efectivo cuando existe mayor venta al contado, mientras que el 10.0% contestó a veces.

Comentario:

La mayoría de los comerciantes de abarrotes señalaron que al realizar las ventas al contado se incrementa su flujo de efectivo, mientras que la minoría de los comerciantes de abarrotes señalaron que pocas veces tenían un incremento de ventas al contado ya que sus clientes realizaban la mayoría de veces compras al crédito, por esa razón es que pocas veces cuentan con flujo de efectivo.

18. Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera.

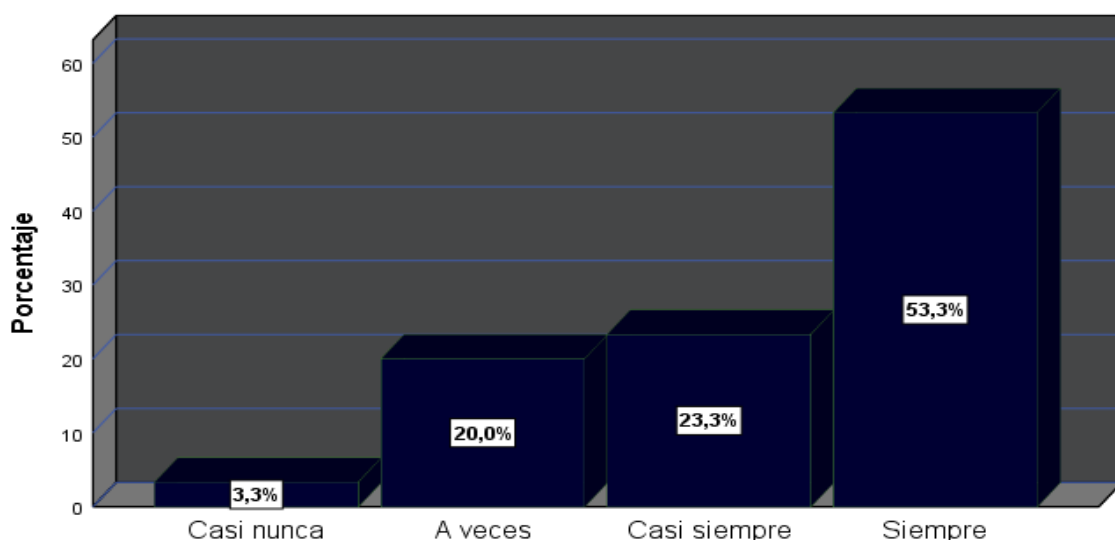
Tabla 25:

Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	1	3.3	3.3	3.3
	A veces	6	20.0	20.0	23.3
	Casi siempre	7	23.3	23.3	46.7
	Siempre	16	53.3	53.3	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 18: *Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera..*

Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera.



Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera.

Interpretación:

Se muestra la tabla 25 y gráfico 18 donde apreciamos que el 53.3% de comerciantes de abarrotes siempre controlan los depósitos bancarios para poder mejorar su rentabilidad financiera, el 23.3% de los comerciantes de abarrotes casi siempre llevan un control de los depósitos bancarios para mejorar su rentabilidad financiera, mientras que el 20.0% respondió a veces y el 3.3% contestó que casi nunca.

Comentario:

Gran parte de comerciantes de abarrotes indicaron que si realizan un control constante de los depositos bancarios para poder mantener y mejorar su rentabilidad financiera, mientras que la minoria de los comerciantes de abarrotes señalaron que pocas veces realizan un control de los depositos bancarios para mejorar su renntabilidad financiera.

19.El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras.

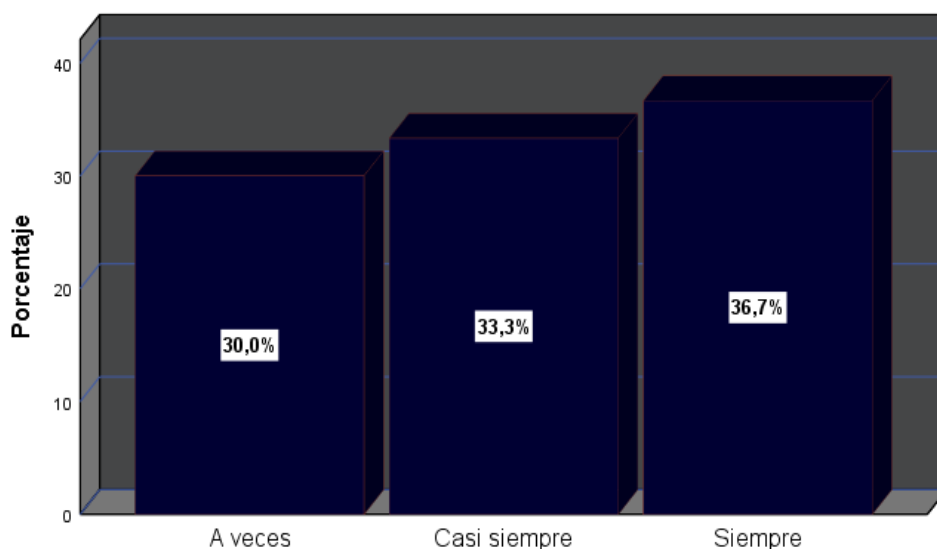
Tabla 26

El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	9	30.0	30.0	30.0
	Casi siempre	10	33.3	33.3	63.3
	Siempre	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 19: *El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras.*

El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras.



El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras.

Interpretación:

Conforme a la tabla 26 y el gráfico 19 se estima que el 36.7% de los comerciantes de abarrotes su patrimonio total siempre les permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras, el 33.3% de los comerciantes de abarrotes su patrimonio total casi siempre les permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras, mientras que el 30.0% respondió a veces.

Comentario:

La gran parte de los comerciantes de abarrotes señalan que si pueden asumir con su patrimonio total los pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras cuando sus ganancias ya no les permitan asumir sus pasivos corrientes.

20. Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.

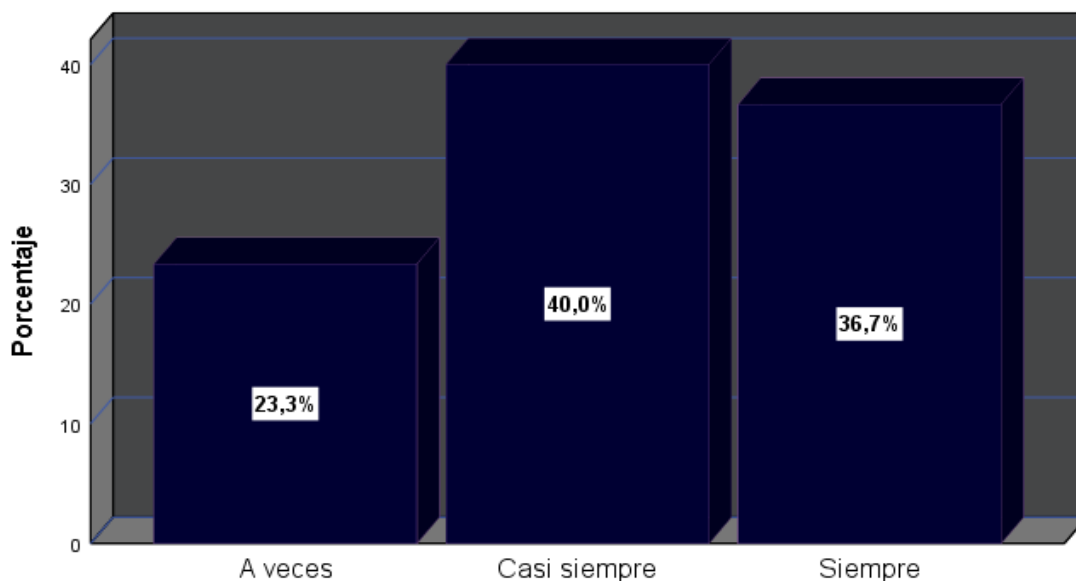
Tabla 27

Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A veces	7	23.3	23.3	23.3
	Casi siempre	12	40.0	40.0	63.3
	Siempre	11	36.7	36.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Gráfico 20: Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.

Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.



Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.

Interpretación:

Conforme a la tabla 27 y el gráfico 20 evidenciamos que el 40.0% de comerciantes de abarrotes estiman que casi siempre el mejorar el control de la mercadería podrían obtener una buena utilidad neta, el 36.7% de los comerciantes de abarrotes consideran que siempre el mejorar el control de la mercadería podrían obtener una buena utilidad neta, mientras que el 23.3% contestó a veces.

Comentario:

La gran parte de los comerciantes de abarrotes manifiestan que si ellos mejoran el control de sus mercadería podrían generar mayores utilidades en un periodo determinado así podrían evitar costos innecesarios, mermas y desmedros, puesto que el mejorar cada aspecto del control no afectaría su rentabilidad.

V. DISCUSIÓN

Inmediatamente de la consecución de resultados, se prosigue con proyectar la discusión, señalada en el objetivo general la presente investigación que fue: Establecer la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021. De manera que los datos son procesados en el software SPSS versión 26, donde cada variable consta de 10 ítems, después de realizada la encuesta a los comercializadores de abarrotes, se pasó los datos a una hoja de cálculo Excel, posteriormente se utilizó el instrumento de prueba de validez de Alfa de Cronbach la cual nos ayuda a poder determinar la confiabilidad de cada variable, donde se logró una confiabilidad para la variable de control de inventarios de 0.962 y una confiabilidad para la variable de rentabilidad de 0.809, las que dan un valor aceptable y una confiabilidad fuerte. Igualmente se realizó la prueba de normalidad donde aplicamos el enfoque de Shapiro-Wilk donde obtuve el siguiente resultado: para la variable control de inventario y para la variable rentabilidad así mismo para cada de una de sus dimensiones nos dio como resultado 0.000, entonces se podría decir que el sig. es menor a 0.05 lo que indica que los resultados alcanzados no tienen distribución normal por esa razón para la verificación de las hipótesis se realizaron las pruebas de correlación usando Spearman para cada una de las hipótesis planteadas en la investigación.

Para la aquiescencia de la hipótesis general la cual es la siguiente: La relación del control de inventarios es significativa con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021, se empleó el coeficiente de correlación de Spearman el cual dio como resultado $Rho=0.586$ y un resultado de sig. (bilateral) de 0.001, entre las variables: control de inventarios y rentabilidad que apunta a una correlación significativa, de modo que descartamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; para la aceptación de la hipótesis aquiescencia 1 la cual es: La planificación de las compras se relaciona de manera significativa con la rentabilidad de las comercializadora de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021, se empleó el coeficiente de correlación de Spearman, la cual nos dio como resultado $Rho=0.482$ y un resultado de sig. (bilateral) de 0.007, entre la dimensión:

planificación de compras y la variable: rentabilidad que indica una relación significativa, de modo que descartamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna y para la aquiescencia de la hipótesis específica 2 la cual es: El almacenamiento se relaciona de manera positiva con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021, se empleó el coeficiente de correlación de Spearman la cual nos dio como resultado $Rho=0.432$ y un resultado de sig. (bilateral) de 0.017, entre la dimensión: almacenamiento y la variable: rentabilidad que indica una relación positiva, de modo que descartamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna.

Cabe señalar que entre los objetivos e hipótesis formuladas en la presente investigación y según las encuestas elaboradas a comercializadores de abarrotes se alcanzó los siguientes resultados:

La variable control de inventarios y su dimensión planificación de compras se puede mencionar que los comercializadores de abarrotes en su gran mayoría asignan un presupuesto que es parte de la planificación pero existen comercializadores de abarrotes que no asignan un presupuesto para la planificación de sus compras puesto que estos realizan la compra de la mercadería que necesitan con el ingreso obtenido por la venta del día siempre y casi siempre la mayoría de los encuestados menciona que si asigna un presupuesto, por otra parte la otra parte de los encuestados que son la minoría mencionan que a veces, casi nunca o nunca asignan un presupuesto para las compras; también se puede apreciar que casi siempre los comercializadores realizan una evaluación de los requerimientos de compra de mercadería que les presenta el área de almacén antes de esta ser aprobada, pero también existen comercializadores que sienten que la evaluación no es tan necesaria ya que la mayoría de veces compran su mercadería de acuerdo a la demanda que tienen; por otra parte una de las importantes etapas de la planificación es la de la evaluación de los diferentes proveedores y estas son de acuerdo a los criterios con los que cuentan cada una de los comercializadores de abarrotes en los resultados ya mostrados anteriormente en el presente trabajo de investigación se denota que el 76.7% de los encuestados siempre o casi siempre realizan una evaluación previa de los proveedores, donde ellos llegan a realizar un cuadro

comparativo donde se muestra los precios que ofrecen, la calidad y el tiempo en el que demora la entrega de la mercadería y de acuerdo a ello los comercializadores toman el mejor criterio conveniente, dentro de lo mencionado se llega a la etapa de la selección del mejor proveedor donde el 76.7% siempre y casi siempre realiza la selección del mejor proveedor con las condiciones adecuadas y los mejores precios, mientras que el resto solo a veces selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con el mejor precio ya que estos se dejan llevar mas por el precio y no tanto por la calidad; de manera que en la realización de la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido más de la mitad de los encuestados refirieron que siempre y casi siempre realizan la compra de lo que necesitan para la continuidad de su actividad económica, mientras que la tercera parte de los encuestados menciona que lo hacen a veces ya que existen ocasiones donde realizan la compra de la mercadería pero lo hacen en mayor cantidad de lo necesario siempre y cuando esa mercadería tenga una gran demanda.

Dentro de la presente investigación tenemos la variable control de inventarios la segunda dimensión que es el almacenamiento, en la gran mayoría de las comercializadoras de abarrotes la mayoría de los encuestados menciona que ellos siempre y casi siempre llevan a cabo procedimientos que les permitan contar, inspeccionar y justificar mediante comprobantes el ingreso de la mercadería comprada, mientras que menos de la tercera parte de los encuestados mencionan que el procedimiento mencionado solo lo realizan a veces, en cuanto a si estos contaban con una cobertura de seguros capaz de asegurar la preservación y mantenga el valor del inventario en caso de siniestros la mitad de los encuestados menciona que siempre o casi siempre cuenta con una cobertura de seguros, mientras que los demás encuestados mencionaron que a veces, casi nunca o nunca contaron con una cobertura de seguros, así mismo mencionan que la mas de la mitad de los encuestados cuentan con seguridad en su almacén ello les permite que se sientan seguros, mientras que el resto de los encuestados menciona que solo a veces, casi nunca y nunca cuentan con seguridad en su almacén.

En la variable rentabilidad se alcanzó los siguientes resultados: en la dimensión rentabilidad económica se evidencia que según los encuestados la mayoría está de acuerdo en aplicar de manera perdurable y constante el control de inventarios, la cual ayuda a cada una de las comercializadores a acrecentar rentabilidad ya que en la mayoría de los encuestados siempre y casi siempre mencionan que es indispensable optimar el control de inventarios para la obtención de mayores utilidad, también mencionan que siempre y casi siempre la mayoría realiza una contante evaluación del margen comercial y de la rotación de los activos, así mismo se pudo evidenciar que el resultado de su ratio de liquidez en la mayoría siempre y casi siempre corresponde a una buena rentabilidad, en cuanto a el resto de los encuestas el resultado de su ratio de liquidez a veces y casi nunca corresponde a una buena rentabilidad; por ellos es que necesitan estimar el precio de venta de cada tipo mercadería para obtener una buena rentabilidad económica, la mayoría de los encuestados afirma que siempre y casi siempre están en constante evaluación del precio de venta, mientras que los demás encuestados mencionan que solo a veces o casi nunca están en constante evaluación del precio de venta.

Por consiguiente la dimensión de rentabilidad financiera se puede mencionar, que las comercializadoras de abarrotes generan algunos costos innecesarios por el mal control de sus inventarios y ello conlleva que se generen mermas y desmedros, de tal manera que muchos de ellos tenga la necesidad del financiamiento, los encuestados mencionan en su mayoría que siempre y casi siempre es necesario el financiamiento ya que ellos pueden llegar a tener una baja rentabilidad, así mismo el restante de encuestado menciona que a veces o casi nunca el financiamiento que ellos solicitan lo realizan por una baja rentabilidad ya que también lo realizan para incrementar su presupuesto de compras y su capital, tomando en cuenta el financiamiento que muchos de ellos realizan se les pregunto si el patrimonio con el que ellos contaban podría cubrir sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras los comercializadores casi la totalidad de ellos nos indica que siempre y casi siempre podrían cubrir con su patrimonio total los pasivos corrientes que tienen con instituciones financieras; por consiguiente nos menciona que si ellos mejorarían el control de sus inventarios podrían obtener una buena utilidad neta.

VI. CONCLUSIONES

Por medio del trabajo de investigación se realizaron procedimientos estadísticos los cuales ayudaron a llegar a las siguientes conclusiones:

- Como objetivo general se planteó establecer la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021, después de aplicar la prueba de correlación Rho de Spearman en el programa SPSS versión 26 da como resultado 0.586 y un sig. bilateral de 0.001 lo cual nos muestra que se establece una correlación significativa entre el control de inventario y la rentabilidad, por esa razón la hipótesis formulada en el presente trabajo de investigación es aceptada; de tal forma que una aplicación eficiente del control de inventario se vera reflejado en el crecimiento significativo de su rentabilidad.
- Como objetivo especifico 1 se planteó Indicar la relación entre la planificación de las compras con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021, después de aplicada todos las pruebas necesarias donde Rho de Spearman nos da como resultado 0.482 y una sig. bilateral de 0.007 podemos indicar que existe una correlación significativa entre la planificación de compras y la rentabilidad ya que la mayoría de los propietarios de las comercializadoras encuestas siempre y casi siempre aplican un planificación para realizar sus compras, mientras que el resto de estas solo lo realizan a veces o casi nunca, deficiencia que conlleva a que tengan una baja rentabilidad.
- Como objetivo especifico 2 se planteó determinar la relación del almacenamiento con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021 después de aplicada todos las pruebas necesarias donde Rho de Spearman nos da como resultado 0.432 y una sig. bilateral de 0.017 se pudo determinar que existe una correlación positiva entre el almacenamiento y la rentabilidad, por eso es que una buen manejo del almacenamiento no genera costos innecesarios o perdidas algunas ya que al poder controlar de manera eficiente el almacenamiento de cada producto existirá mayor rotación de la mercadería y se evitaran compras innecesarias y

para concluir un almacenamiento manejado con todas las herramientas necesarias, con el personal capacitado y evaluaciones constantes generaran una relación positiva con la rentabilidad que posteriormente esta se vera reflejada en un incremento de su utilidad neta.

VII. RECOMENDACIONES

Se propone a los propietarios de las comercializadoras de abarrotes la implementación de personal capacitado, evaluación constante y herramientas necesarias que sean para poder mejorar el control de los inventarios, así a futuro acrecentar su rentabilidad, por esta razón se tienen que definir los métodos a usar para que el control del almacén sea más propicio, también se recomienda pueda elaborar con el apoyo del contador un plan a reducido plazo que pueda apoyar a la empresa a acrecentar su rentabilidad en un plazo determinado, realizar las evaluaciones necesarias para poder implementar un plan que pueda generar mayor utilidad neta.

Se recomienda a los propietarios y contador realizar un estudio que ayude a acrecentar el control de los costos de almacenamiento para que la empresa pueda obtener una óptima rentabilidad, buscar nuevos y mejores proveedores que proporcionen productos de buena calidad y a los mejores precios, asimismo deben de realizar una planificación de sus compras y tomar en cuenta el presupuesto con el que cuentan sin dejar de lado todas sus obligaciones por pagar con las que cuentan.

Se recomienda al auxiliar de almacén o almacenero y propietarios de las comercializadoras de abarrotes establecer métodos que les ayuden a controlar mejor las incorporaciones y salidas de mercadería para que las empresas puedan alcanzar una óptima rentabilidad financiera, la misma que tiene relación con la rotación de la mercadería que tiene que estar en constante evaluación, la seguridad del almacén, las compras de la mercadería, las cuales se tienen que diferenciar las que tienen una mayor rotación y mayor demanda de las que tienen muy poca rotación y muy poca o casi nula demanda.

REFERENCIAS

- Antonio. (10 de Octubre de 2016). *Rentabilidad sobre el patrimonio neto*. Obtenido de Muchos Ingresos Pasivos. <https://www.muchoingresospasivos.com/rentabilidad-patrimonio-neto/>
- Arellano Cepeda, O. E., & Benítez López, C. J. (2020). *El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del comercial avícola rincón de España, cantón Quinindé, período 2018 (Tesis de Pre - Grado)*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/7483>
- Arenal Laza, C. (2020). *Operaciones auxiliares de almacenaje*. Editorial Tutor Formación.
- Avolio, B., Hansen, D & Mowen, M. (2017) *Administracion de Costos, Contabilidad y Control*. Editorial Cengage Learning Mx, México DF.
- Baena Paz, G. (2017). *Metodología de la investigación* (3ra Edición ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V. Obtenido de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abu-so/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Borbor Domínguez, J. E. (2019). *Control de inventario y rentabilidad de la empresa Korea Blue Fish KBF S.A, provincia Santa Elena, año 2018 - Ecuador (Tesis de Pre - Grado)*. Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/4996>
- Briceño V., G. (2018). *Pasivo Corriente*. Obtenido de Euston 96. <https://www.euston96.com/pasivo-corriente/>
- Chávez de Paz, D. (2017). *Conceptos y técnicas de recolección de datos en la investigación jurídico social*. <https://www.gestiopolis.com/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-teoria/>
- Coll Morales, F. (19 de Mayo de 2020). *Compra*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/compra.html#:~:text=La%20compra%20es%20la%20acci%C3%B3n,de%20otra%20operaci%C3%B3n%20denominada%20venta.>
- Díaz, N. (08 de enero de 2020). *Rotación de activos*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/rotacion-de-activos.html#:~:text=La%20rotaci%C3%B3n%20de%20activos%20es,que%20tiene%20invertido%20en%20activos.>
- Escudero Serrano, M. J. (2015). *Técnicas de almacén*. Primera edición. Ediciones Paraninfo S.A.
- Escudero Serrano, M. J. (2019). *Logística de almacenamiento*. Segunda edición. Ediciones Paraninfo S.A.
- Flamarique, S. (2017). *Gestión de operaciones de almacenaje*. Editorial Marge Books
- García Fariás, R. C., & Ventura Peña, C. A. (2020). *Diseño de control de existencias mediante una auditoría continua para mitigar los desmedros e incrementar la rentabilidad de la empresa Maestro Perú S.A. de Chiclayo 2016 (Tesis de Pre - Grado)*. Chiclayo. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/2567>

- García González, L.A. (2 de febrero de 2017). *Muestreo probabilístico y no probabilístico. Teoría*. Obtenido de Gestipolis. <https://www.gestipolis.com/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-teoria/>
- García, I. (31 de Agosto de 2017). *Definición de rentabilidad*. Obtenido de Economía simple. <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>
- Garrido Buj, S. y Romero Cuadrado, M. (2021) *Fundamentos de gestión de empresas*. Editorial Universitaria Ramón Areces.
- Gómez Rivera, D.A.(2017). *Estudio "Control interno de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Central de Celleza SAC, Distrito Miraflores"*: <https://hdl.handle.net/20.500.13067/382>
- Hernández Escobar, A.A., Ramos Rodríguez, M.P., Placencia López, B.M., Indacochea Ganchozo, B., Quimis Gómez, A.J., Moreno Ponce, L.A. (2018). *Metodología de la investigación científica*. Editorial Área de Innovación y Desarrollo.
- Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Primera edición. Editorial McGraw Hill Education.
- Ladrón de Guevara, M. Á., & Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de Inventarios*. La Rioja: Editorial Tutor
- Ladrón de Guevara, M. Á. (21 de Octubre de 2020). *Gestión de Inventarios*. Obtenido de Blog Corponet.<https://blog.corponet.com/beneficios-de-un-sistema-de-control-de-inventarios>
- López Marchena, A. (2017). *Gestión de compras en el pequeño comercio*. Editorial Elearning S.L.
- López Montes, J. (2014). *GESTION DE INVENTARIOS*. España: ELEARNING S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=DHpXDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=GESTI%C3%92N+STOCK+EDICION+2014&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjBt5z61sTtAhVO11kKHY99B3cQ6AEwBXoECAMQAg#v=onepage&q=GESTI%C3%92N%20STOCK%20EDICION%202014&f=false>
- Martínez, S. (10 de Abril de 2019). *Control de inventario: ¿Qué es y cuál es su importancia?*. Obtenido de Jasmín. <https://www.jasminsoftware.es/blog/control-de-inventario/>
- Marqués Solla, M. (27 de Agosto de 2019). *El margen comercial: la clave del éxito para impulsar tu resultado*. Obtenido de Consejos PYME. <https://www.finanzarel.com/blog/el-margen-comercial-la-clave-del-exito-para-impulsar-tu-resultado-2/#:~:text=El%20margen%20comercial%20es%20la,de%20ese%20producto%20o%20servicio.>
- Meana Coalla, P. P. (2017). *Gestión de Inventarios*. España: Paraninfo SA. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=MI5IDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=+la+gesti%C3%B3n+de+stocks&ots=6ws6oxytJZ&sig=7hr9S7ppcC7xgZMyaPHVxQsLEj0#v=onepage&q&f=false>

- Mediterrani, E. (19 de Febrero de 2020). *¿Qué es la gestión de stocks y porque es tan importante en tu almacén?* Obtenido de ,editerrani Escola Universitaria. <https://mediterrani.com/que-es-la-gestion-de-stocks/>
- MEF (15 de Noviembre de 2021) *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*. Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)
- Mira Galiana, J. (30 de Setiembre de 2021). *Rotación de stock: qué es, cómo se calcula y cómo mejorar su eficiencia*. Obtenido de Toyota Material Handling. <https://blog.toyota-forklifts.es/rotacion-stock-que-es-como-se-calcula-como-mejorar-eficiencia>
- Mitacc Bautista, A. (2017). *Control de inventario y su relación con la rentabilidad de las empresas distribuidoras de abarrotes al por mayor, distrito del Callao 2017, "Tesis de pre-grado"*. Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima. Obtenido de [chrome-https://hdl.handle.net/20.500.12692/15451](https://hdl.handle.net/20.500.12692/15451)
- Muller, M. (2019). *Essentials of Inventory Management* (Third Edition ed.). United States: HarperCollins. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=R_JWDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=demand+Forecasting+for+Inventory+Control&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjR4_HhmK_uAhXiQzABHaaUDE4Q6AEwA3oECAYQAg#v=onepage&q=demand%20Forecasting%20for%20Inventory%20Control&f=false
- Muñoz Cabrera, O. Z. (2019). *Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Comercializadora y Distribuidora RACSER S.A. Cajamarca, periodo 2018, Tesis de Pre grado*. Universidad Cesar Vallejo, Cajamarca. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11537/22374>
- Paredes Cruz, R. E., & González Citelly, R. E. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa "Codilitesa S. A."(Tesis Pre - Grado)*. Quevedo - Ecuador. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/9709>
- Pérez, M. (13 de Setiembre de 2021). *Capacitación*. Obtenido de Concepto Definición. <https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>
- Quinde Espinoza, C. A., & Ramos Alvarado, T. K. (2018). *Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad-Guayaquil (Tesis Pre - Grado)*. UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2285>
- Quispe Condori, L. (2021). *Incidencia del control de existencias en la rentabilidad del Centro de Producción de Bienes y Servicios Servicentro de la Universidad Nacional del Altiplano - Puno, periodos 2017 - 2018, (Tesis de Pre - Grado)*. Puno. Obtenido de <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/UNAP/16279>
- Regader, J. (18 de Agosto de 2019). *¿Qué es la rentabilidad? Definición y Tipos*. Obtenida de Bolsaexpertos. <https://www.bolsaexpertos.com/rentabilidad/>
- Roldán, P. N. (4 de Febrero de 2017). *Utilidad neta*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/utilidad-neta.html>

- Rus Arias, E. (08 de Diciembre de 2020). *Investigación correlacional*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-correlacional.html>
- Sánchez Galán, J. y Coll Morales, F. (09 de Febrero de 2016). *Presupuesto*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/presupuesto.html>
- Sánchez Gálán, J. y Sevilla Arias A. (2016). *Patrimonio*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/utilidad-neta.html>
- Sanmiguel Vidueira, M. E. (29 de Julio de 2019). *La importancia de los inventarios en una empresa*. Obtenido de Ekon. <https://www.ekon.es/blog/importancia-inventarios-empresa/>
- Solmami. (2017). *Gestión de compras*. Obtenido de Monografias. <https://www.monografias.com/trabajos94/gestio-compras/gestio-compras>
- Sosa Hita, N. (Octubre de 2021). *Definición de rentabilidad*. Obtenido de Economía. <https://economia.org/rentabilidad.php>
- Trenza, A. (02 de Octubre de 2020). *Ratio de Liquidez: Definición, Fórmula, Interpretación, Valores Óptimos y Ejemplos*. Obtenido de Finanzas Corporativas. <https://anatrenza.com/ratio-de-liquidez/>
- Villavocencio Carpio, G.I. (2020) “Control de inventarios y la rentabilidad de la ferretería Ferriplast, del Cantón Guayaquil, Provincia del Guayas año 2018”. <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5292>
- Westreicher, G. (25 de Abril de 2020). *Rentabilidad económica (ROA)*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-economica.html>
- Westreicher, G. (11 de Junio de 2020). *Costes del almacenamiento*. Obtenido de Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/costes-del-almacenamiento.html#:~:text=Los%20costes%20de%20almacenamiento%20son,mercader%C3%ADa%20en%20un%20determinado%20espacio.>

ANEXOS

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA						
Título: Control de inventarios y su relación con la rentabilidad en las empresas comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.						
Autor: Gutierrez Valero, Sammy Loana						
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1 a) Control de Inventario			
¿Cuál es la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021?	Establecer la relación entre el control de inventarios y la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021.	La relación del control de inventarios es significativa con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.	DIMENSIONES	INDICADORES	CRITERIO ENUNCIADO REACTIVOS ITEMS	CRITERIO DE
			Planificación de compras	- Presupuesto - Evaluación de requerimiento - Selección de proveedores - Condiciones adecuadas - Volumen de compras	1. Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna. 2. Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados. 3. Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos. 4. Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios. 5. Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
			Almacenamiento	- Recepción de mercadería - Conservación y mantenimiento - Gestión de existencias - Rotación de mercadería - Seguridad de almacén	6. Se llevan procedimientos para contar, inspeccionar y justificar la recepción de mercadería. 7. Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros. 8. Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad. 9. Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad. 10. La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad.	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas	Variable 2 b) Rentabilidad			
¿Cómo se relaciona la planificación de las compras con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021?	Indicar la relación entre la planificación de las compras con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito de Puno, Periodo 2021	La planificación de las compras se relaciona de manera significativa con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021	Rentabilidad Económica	- Capital de trabajo - Margen comercial - Rotación de activos - Ratio de liquidez - Precio de venta	11. Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo. 12. Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad. 13. La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad. 14. Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad. 15. Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica.	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
¿Cómo se relaciona el almacenamiento con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021?	Determinar la relación del almacenamiento con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021	El almacenamiento se relaciona de manera positiva con la rentabilidad de las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021	Rentabilidad Financiera	- Financiamiento - Flujo de efectivo - Depósitos bancarios - Patrimonio total - Utilidad neta	16. La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad. 17. Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo. 18. Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera. 19. El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras. 20. Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.	

ANEXO 02: MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
V.1. CONTROL DE INVENTARIO	El control de inventario es aquel que minimiza la inversión en el inventario y el costo del almacenamiento, se minimiza las mermas por daños, obsolescencias y artículos efímeros, mantiene un inventario que sea competente y que la producción no sea escasa, mantiene un sistema eficaz de información lo que permite que se tengan informes sobre el valor del inventario contable. (Garrido y Romero, 2021, p.306).	Para un correcto y eficiente control de inventario se realiza a través de un inventario físico, registro de Kardex y posteriormente contar con una evaluación permanente de los saldos y de las cantidades de mercadería en almacén.	Planificación de compras	<ul style="list-style-type: none"> - Presupuesto - Evaluación de requerimiento - Selección de proveedores - Condiciones adecuadas - Volumen de compras 	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
			Almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Recepción de mercadería - Conservación y mantenimiento - Gestión de existencias - Rotación de mercadería - Seguridad de almacén 	
V.2. RENTABILIDAD	Cuando se habla de rentabilidad hablamos de un indicador que nos permitirá adquirir información significativa de las inversiones. Un rendimiento positivo de dos dígitos indicará que la inversión está por un excelente camino, entretanto un rendimiento positivo mantenido a lo largo de los años nos advertirá de malas inversiones. Por ello la rentabilidad son aquellas utilidades que se consiguen provenientes de inversiones, que se usa como pilar para examinar la conducta de una inversión, y que puede exponerse en absoluto en formato relativo. (Regader, 2019).	La rentabilidad hace mención a las ganancias alcanzadas respecto a la inversión económica efectuada, provenientes de la buena eficiencia de la compañía de emplear sus bienes capitales.	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> - Capital de trabajo - Margen comercial - Rotación de activos - Ratio de liquidez - Precio de venta 	1 = Nunca 2 = Casi nunca 3 = A veces 4 = Casi siempre 5 = Siempre
			Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento - Flujo de efectivo - Depósitos bancarios - Patrimonio total - Utilidad neta 	

ANEXO 03: Instrumento de recolección de datos

CUESTIONARIO

Estimado(a) trabajador(a) reciba mis saludos cordiales, el presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad obtener información para elaborar mi tesis con fines académicos. Por favor, exprese con sinceridad marcando con "X" en una sola casilla de las siguientes alternativas: 5. Siempre, 4. Casi siempre, 3. A veces, 2. Casi nunca, 1. Nunca.

Nº	ITEMS	1	2	3	4	5
1	Se asigna un presupuesto adecuado para los requerimientos de manera oportuna.	1	2	3	4	5
2	Cuentan con una evaluación previa de los requerimientos solicitados antes de ser aprobados .	1	2	3	4	5
3	Se realiza una evaluación de proveedores de acuerdo a los criterios establecidos.	1	2	3	4	5
4	Se selecciona al mejor proveedor con las condiciones adecuadas y con los mejores precios.	1	2	3	4	5
5	Se realiza la compra de mercadería de acuerdo al volumen requerido para la continuidad de su actividad económica.	1	2	3	4	5
6	Se llevan procedimientos para contar, inspeccionar y justificar la recepción de mercadería.	1	2	3	4	5
7	Se cuenta con una cobertura de seguros que garantice la conservación y mantenimiento del valor de las existencias en caso de siniestros.	1	2	3	4	5
8	Se realiza un formulario que permite una eficiente gestión de existencias para luego lograr un gran resultado en la rentabilidad.	1	2	3	4	5
9	Se evalúa la rotación de mercadería para mejorar los márgenes de rentabilidad.	1	2	3	4	5
10	La seguridad de almacén que posee le permite mantener un alto nivel de seguridad.	1	2	3	4	5
11	Considera que es necesario mejorar el control de inventarios para el incremento del capital de trabajo.	1	2	3	4	5
12	Se realiza una evaluación constante del margen comercial para saber si esta afecta directamente la rentabilidad.	1	2	3	4	5
13	La rápida rotación de activos incrementaría la rentabilidad.	1	2	3	4	5
14	Los resultados del ratio de liquidez corresponde a una adecuada rentabilidad.	1	2	3	4	5
15	Se necesita evaluar el precio de venta de cada mercadería para así poder obtener una buena rentabilidad económica.	1	2	3	4	5
16	La necesidad del financiamiento se da por una baja rentabilidad.	1	2	3	4	5
17	Si se incrementa la venta de la mercadería al contado se podrá obtener mayor flujo de efectivo.	1	2	3	4	5
18	Si se controla los depósitos bancarios se podrá mejorar la rentabilidad financiera.	1	2	3	4	5
19	El patrimonio total permite cumplir con sus pasivos corrientes asumidos con instituciones financieras.	1	2	3	4	5
20	Si se mejora el control de la mercadería se podrá obtener una buena utilidad neta.	1	2	3	4	5

ANEXO 04: Validez y confiabilidad de los instrumentos

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mg. Lourdes Nelly García Valdeavellano

Presente

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

Por medio del presente nos dirigimos a usted para expresarle nuestros saludos y así mismo hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes del Taller de Elaboración de Tesis, de la EP de Contabilidad promoción 2022, requerimos validar los Instrumentos con los cuales debemos recoger la información necesaria para poder desarrollar la Investigación y posteriormente optar el Título Profesional de Contador Público.

El título o nombre del Informe de Investigación es: "Control de Inventarios y su relación con la rentabilidad en las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los Instrumentos, recorro y apelo a su connotada experiencia a efecto que se sirva aprobar el Instrumento aludido.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables, dimensiones e Indicadores.
- Matriz de Operacionalización.
- Matriz de consistencia.
- Certificado de validez de contenido de los Instrumentos.
- Cuestionario de encuesta.

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Apellidos y Nombres

Gutierrez Valero Sammy Loana

DNI: 70042586



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. **DATOS GENERALES:**

I.1. Apellidos y nombres del Informante: Mg. Lourdes Nelly García Valdeavellano

I.2. Especialidad del Validador: Contabilidad, Auditoría y costos

I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad Cesar Vallejo

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta

I.5. Autor del instrumento: Br. Gutierrez Valero Sammy Loana

II. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					92%
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					92%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					92%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					92%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					92%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					92%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					92%
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					92%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					92%
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretende medir.					92%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						92%

III. **OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. **PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

92%

Lima, 19 de Julio de 2022

Firma de experto Informante

DNI: 10348303

Teléfono: 981902432

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: CONTROL DE INVENTARIO

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	x		
Item 2	x		
Item 3	x		
Item 4	x		
Item 5	x		
Item 6	x		
Item 7	x		
Item 8	x		
Item 9	x		
Item 10	x		

Variable 2: RENTABILIDAD

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 11	x		
Item 12	x		
Item 13	x		
Item 14	x		
Item 15	x		
Item 16	x		
Item 17	x		
Item 18	x		
Item 19	x		
Item 20	x		

Lima, 19 de Julio de 2022



Firma de experto Informante

DNI: 10348303

Teléfono: 981902432

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor, MSc. Hugo Freddy CONDORI MANZANO

Presente

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

Por medio del presente nos dirigimos a usted para expresarle nuestros saludos y así mismo hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes del Taller de Elaboración de Tesis, de la EP de Contabilidad promoción 2022, requerimos validar los Instrumentos con los cuales debemos recoger la Información necesaria para poder desarrollar la Investigación y posteriormente optar el Título Profesional de Contador Público.

El título o nombre del Informe de Investigación es: "Control de Inventarios y su relación con la rentabilidad en las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los Instrumentos, recorro y apelo a su connotada experiencia a efecto que se sirva aprobar el Instrumento aludido.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables, dimensiones e Indicadores.
- Matriz de Operacionalización.
- Matriz de consistencia.
- Certificado de validez de contenido de los Instrumentos.
- Cuestionario de encuesta.

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Apellidos y Nombres

Gutierrez Valero Sammy Loana

DNI: 70042586



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del Informante: MSc. Hugo Freddy CONDORI MANZANO
 I.2. Especialidad del Validador: MAGISTER EN AUDITORIA Y TRIBUTACION
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad Nacional del Altiplano - Docente
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
 I.5. Autor del Instrumento: Br. Gutierrez Valero Sammy Loana

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					92
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					91
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					93
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					92
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					91
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					93
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					91
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					92
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					92
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					92
PROMEDIO DE VALORACIÓN						92

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, Incrementar o suprimir en los Instrumentos de Investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 8 de Julio de 2022

92

Universidad
Nacional
del Altiplano



Firmado digitalmente por CONDORI
MANZANO Hugo Freddy PAU
2022.07.08 10:28:17
Fecha: 2022.07.08 10:28:17 -05:00

Firma de experto Informante

DNI: 01317217

Teléfono: 935190068

V. PERTINENCIA DE ITEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: CONTROL DE INVENTARIO

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		

Variable 2: RENTABILIDAD

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		
Item 16	X		
Item 17	X		
Item 18	X		
Item 19	X		
Item 20	X		

Lima, 8 de Julio de 2022

Firma de experto Informante

DNI: 01317217

Teléfono: 835190088



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Msc. WILBERT DAVID VIZCARRA ROQUE

Presente

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

Por medio del presente nos dirigimos a usted para expresarle nuestros saludos y así mismo hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes del Taller de Elaboración de Tesis, de la EP de Contabilidad promoción 2022, requerimos validar los instrumentos con los cuales debemos recoger la información necesaria para poder desarrollar la investigación y posteriormente optar el Título Profesional de Contador Público.

El título o nombre del Informe de investigación es: "Control de inventarios y su relación con la rentabilidad en las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos, recuro y apelo a su connotada experiencia a efecto que se sirva aprobar el instrumento aludido.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables, dimensiones e indicadores.
- Matriz de Operacionalización.
- Matriz de consistencia.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Cuestionario de encuesta.

Expresándole mi sentimiento de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,

Apellidos y Nombres

Gutierrez Valero Sammy Loana

DNI: 70042586



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MSC. VIZCARRA ROQUE WILBERT DAVID
I.2. Especialidad del Validador: GESTION GUBERNAMENTAL Y DESARROLLO EMPRESARIAL
I.3. Cargo e Institución donde labora: JEFE DE DIVISION DE ABASTECIMIENTO DEL SEGURO SOCIAL DE SALUD - PUNO
I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
I.5. Autor del instrumento: Br. Gutiérrez Valero Sammy Loana

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					90
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					90
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					90
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					88
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad					95
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					95
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que respalda al propósito de la investigación					95
CONSISTENCIA	Considera que los items utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					95
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los items miden lo que pretende medir.					95
PROMEDIO DE VALORACIÓN						95

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

EN MI OPINIÓN EL INSTRUMENTO HA UTILIZARSE GUARDA RELACION CON LOS CON LAS VARIABLES DEL ESTUDIO QUE SE PRESENTE DESARROLLAR

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

92.10

Lima, 8 de Julio de 2022

Firma de experto informante

Int: 01311809

teléfono: 951921578



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: CONTROL DE INVENTARIO

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	X		
Ítem 2	X		
Ítem 3	X		
Ítem 4	X		
Ítem 5	X		
Ítem 6	X		
Ítem 7	X		
Ítem 8	X		
Ítem 9	X		
Ítem 10	X		

Variable 2: RENTABILIDAD

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 11	X		
Ítem 12	X		
Ítem 13	X		
Ítem 14	X		
Ítem 15	X		
Ítem 16	X		
Ítem 17	X		
Ítem 18	X		
Ítem 19	X		
Ítem 20	X		

Lima, 8 de Julio de 2022


Firma de experto informante
DNI: 01311809
Teléfono: 951921578



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, SAENZ ARENAS ESTHER ROSA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Control de inventarios y su relación con la rentabilidad en las comercializadoras de abarrotes, Distrito Puno, Periodo 2021.", cuyo autor es GUTIERREZ VALERO SAMMY LOANA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 28 de Setiembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
SAENZ ARENAS ESTHER ROSA DNI: 08150222 ORCID: 0000-0003-0340-2198	Firmado electrónicamente por: ESAENZAR el 03-10- 2022 01:11:57

Código documento Trilce: TRI - 0431414