



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**

Supply chain management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon

Sport S.A. Lima, 2019

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

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTORA:**

Br. Leslie Vanessa Sanchez Depaz (ORCID: 0000-0002-0993-1405)

**ASESOR:**

Dr. Roberth Frías Guevara (ORCID: 0000-0003-3670-3384)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2019

## **Dedicatoria**

Primeramente, se lo dedico a Dios por la brindarme la fortaleza para persistir y llegar hasta el final.

En segundo lugar, a mi abuelo Melecio y Sr. Carlos seguidamente a mi hijo Joshua, mis padres Manuel y Loraine como también a mi hermano Jimmy.

Finalmente, a toda mi familia en general las cuales han estado en todo este proceso siendo fundamentales para poder seguir hasta el final, brindándome sus grandes enseñanzas y mostrándonos el camino hacia la superación.


## **Agradecimiento**

Deseo dar gracias primeramente a Dios quien me brindó el éxito alcanzando.

A mi Hijo, mis padres y familiares quienes me apoyaron en todo lo necesario en cada paso para culminar la universidad

De igual manera a mi asesor Dr. Roberth Frías quien me guio en cada proceso para culminar nuestra investigación y a la Universidad por darnos la oportunidad de lograr nuestra titulación.

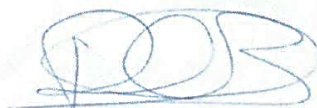
## Página del Jurado

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS</b>	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) SANCHEZ DEPAZ, LESLIE VANESSA, cuyo título es: "Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019"

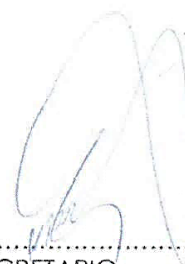
Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: .....17..... (número)  
.....(Diecisiete).....(letras).

Lima, 04 de Diciembre del 2019



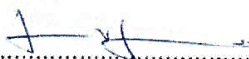
.....  
PRESIDENTE

Mgrt. Ricardo Cosio Borda



.....  
SECRETARIO

Dr. Robeth Frías Guevara



.....  
VOCAL

Mgrt. Fernando Marquez Caro

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

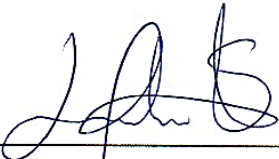
### **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo, SANCHEZ DEPAZ, LESLIE VANESSA con DNI N° 76176772 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Lima, 03 de Diciembre del 2019



---

SANCHEZ DEPAZ, LESLIE VANESSA

## ÍNDICE

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Resumen	xii
Abstract	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	13
2.1 Tipo y diseño de investigación	13
2.2 Operacionalización de las variables	14
2.3 Población, muestra y muestreo	15
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	16
2.5 Procedimiento	20
2.6 Método de análisis de datos	20
2.7 Aspectos éticos	21
III. RESULTADOS	22
IV. DISCUSIÓN	33
V. CONCLUSIONES	36
VI. RECOMENDACIONES	37
REFERENCIAS	38
ANEXOS	43

## RESUMEN

La investigación titulada “Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019” tuvo el objetivo de determinar la relación del Supply Chain Management y la rentabilidad en una empresa del rubro textil. Teniendo tres teorías para cada variable las cuales estas respaldaran a cada una de ellas en la investigación a realizar.

La investigación fue de tipo básico, enfoque cuantitativo y nivel relacional. La población estuvo determinada por 33 empleados de la empresa Walon Sport S.A. de ubicada en el distrito de Comas, Lima Metropolitana. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, lo cual fue elaborado para el presente estudio. Estos instrumentos fueron validados en su contenido mediante el juicio de expertos y la confiabilidad fue determinada mediante la evaluación de su consistencia interna (Alfa de Cronbach), siendo sus resultados favorables.

Los resultados evidenciaron que existe relación significativa ( $\chi^2=52,266$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ) entre el Supply Chain Management y la rentabilidad. Ello hace concluir que la mejora en la gestión de las actividades de adquisición, producción y distribución perfecciona también la rentabilidad de la empresa obteniendo de esta manera resultados positivos y acordes lo que la organización desee alcanzar.

Palabras clave: Supply Chain Management, rentabilidad, productividad.

## ABSTRACT

The research entitled "Supply Chain Management and the profitability of the export company Walon Sport S.A. Lima, 2019" had the objective of determining the relationship of Supply Chain Management and profitability in a company in the textile sector. Having three theories for each variable which these will support each of them in the research to be carried out.

The research was of the basic type, quantitative approach and relational level. The population was determined by 33 employees of the company Walon Sport S.A. located in the district of Comas, Metropolitan Lima. The data collection technique was the survey and the instrument was the questionnaire, which was prepared for the present study. These instruments were validated in their content through expert judgment and the reliability was determined by assessing their internal consistency (Cronbach's Alpha), their results being favorable.

The results showed that there is a significant relationship ( $\chi^2 = 52,266$ ;  $p\text{-value} = 0.000 < \alpha = 0.05$ ) between Supply Chain Management and profitability. This concludes that the improvement in the management of the acquisition, production and distribution activities also improves the profitability of the company, thus obtaining positive results and in accordance with what the organization wishes to achieve.

Keywords: Supply Chain Management, profitability, productivity



## I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional Walon Sport S.A. es una empresa dedicada a la producción de implementos deportivos de alta calidad, se observa que intenta posicionarse en múltiples mercados externos e internos; sin embargo, los altos niveles de competitividad en los mercados impiden que se convierta en la marca líder en ropa deportiva. En Latinoamérica, son numerosas las empresas que promocionan la venta de este tipo de productos, por ello, la competencia entre cada una de ellas muchas veces es desleal y terminan afectando seriamente la rentabilidad. Globalmente, las marcas de su competencia de Walon son Industria Calzado Verco y Art. Deport S.R.L., New Athletic y empresa Real Sport, es por ello que la empresa Walon Sport quiere lograr ser como las marcas Adidas, Nike, Puma, Under Armour, Reebok, New Athletic señalaron que sus ventas se incrementaron por encima del +10% en el año 2016 y en los años siguientes proyectan mayor expansión y posicionamiento (Calderón, 2017), lo que demuestra el contexto competitivo en la que se encuentran las otras marcas que operan en el Perú como es el caso de Walon.

En ese escenario, la aplicación del Supply Chain Management parece favorecer el éxito, pues es una herramienta generadora de mayores ventajas competitivas a partir de la administración de la red de suministros de materiales y flujos de información que abarcan desde la cadena de suministros hasta los operadores logísticos, puntos de venta y clientes, incrementado de esta manera el nivel de rentabilidad.

A nivel nacional son muchas las tiendas por departamento que ofrecen diversas marcas de productos deportivos, por ello, la competencia es muy fuerte y se requiere de una serie de estrategias para que las empresas puedan lograr el desarrollo de su rentabilidad. Dentro de este contexto, se ha identificado que son muy pocas las empresas que utilizan el Supply Chain Management para poder mejorar el logro de sus objetivos. Esto hace que aun cuando ofertan productos de gran calidad terminen siendo expulsadas del mercado por la falta de dominio competitivo.

A nivel local la empresa Walon Sport S.A. de ubicada en el distrito de Comas, Lima; y es una organización comercial dedicada a la venta de productos exclusivos de la marca. Actualmente, viene instaurando como mecanismo de estrategia la utilización del Supply Chain Management en sus procesos con la intención de mejorar el nivel de rentabilidad

empresarial; sin embargo, el gran auge de los grandes centros comerciales y de las facilidades que ofrecen cada uno de estos en la adquisición de sus productos termina por afectar el nivel de ventas de esta empresa. Las empresas u organizaciones tienen que obtener una rentabilidad adecuada a ello para que de esta manera permita a la empresa a financiar diferentes operaciones ya estas sean a corto, mediano y largo plazo. Se identificaron una cantidad de conjunto de investigaciones que han sido referidas a problemáticas similares a la de la investigación a tratar, siendo estas conformadas por tesis y artículos de investigación elaboradas en los últimos años, las cuales apoyaran la investigación presentándolas a continuación en donde Según Roldán (2015) en su investigación “Orientación a las innovaciones abiertas y capacidades dinámicas como fuentes de la competencia para la gestión de la cadena de suministro o Supply Chain Management”

Tuvo como objetivo profundizar y conocer las diferentes relaciones de orientación hacia la innovación en una organización y su relación con el desempeño gestión de la cadena de suministro. La investigación fue de tipo cuantitativa y diseño no experimental. Llegando a la conclusión que existen factores que afectan el desempeño de la cadena de suministro y son la percepción de dependencia, compromiso con la mejora y la calidad de la organización.

El aporte es que la responsabilidad con el mejoramiento y la búsqueda de la excelencia permite mejorar la gestión de la cadena de suministro, por tal motivo, cada elemento que la constituya debe ser estudiado minuciosamente de tal manera que la calidad ofrecida vaya mejorando con el pasar de los años. Si se lleva un buen manejo en la gestión de la cadena de suministro se obtendrá buenos resultados tanto empresariales como económicos. En este sentido Lozano y Delgado (2015) en su tesis titulada, “Análisis de la cadena de suministros Supply Chain Management de las empresas del sector metalmecánico de la ciudad de Guayaquil y su incidencia en la competitividad en los mercados de la comunidad andina de naciones”

Su objetivo analizar la cadena de los suministros y la competitividad de las diferentes empresas de la ciudad de Guayaquil. El estudio fue de tipo descriptivo correlacional, tomando como instrumento de medición, la encuesta y la entrevista. Concluye que la cadena de suministro Supply Chain Management tiene influencia significativa en las capacidades competitivas de las organizaciones, pues permite ejecutar los planeamientos e inspecciones para identificar dificultades y realizar cambios innovadores en cada procedimiento y servicio.

Como aporte se puede decir que la cadena de suministro Supply Chain Management es esencial para la toma de decisiones ya que permite observar cada proceso que realizan las organizaciones. La cadena de suministro es una de las herramientas principales las cuales podrán determinar la competencia y rentabilidad que se puede llegar a obtener. De esta manera Salas, Meza, Obredor, & Mercado (2019), en el artículo científico titulado “Evaluation of the Supply Chain management to Improve Competitiveness and Productivity in the Metalworking Industry in Barranquilla, Colombia”

En su estudio cada nivel de la competitividad y productividad del sector metal metálico en la ciudad de Barranquilla, utilizando un diseño de evaluación para la cadena de suministro de las empresas que pertenecen a dicho sector. Estableció soluciones para las prácticas de logística integral en los diferentes procesos de aprovisionamiento del sector a través de la implementación del Supply Chain management.

El aporte es que cada sector dentro de la organización debe llevar un control exhaustivo de sus procesos, con el fin de diferenciar las diferentes actividades de la cadena y este pueda generar beneficios para la empresa. La rentabilidad mide diferentes factores dentro de la organización ya sea económica o financieramente y es por ello que se deben de determinar y tener en cuenta para controlar. Por consiguiente, Ronquillo, Aguilasocho, & Galeana, (2018), en el artículo científico titulado “Factores financieros que determinan la rentabilidad de los bancos que operan en México”

Como objetivo fue identificar los diferentes factores financieros que determinan la rentabilidad de entidades bancarias en la ciudad de México. Para ello utilizó la herramienta estadística multivariable del análisis factorial. Obteniendo como conclusión que los elementos financieros que afectan la rentabilidad son las siguientes: los márgenes financieros, los gastos de gestión y las promociones.

El aporte que brinda este artículo es que hoy en día la rentabilidad no solo es observada desde el punto de vista financiero, sino también en cada proceso que la organización genera para la obtención del producto o servicio que ofrece. Según Fuentes (2016) en su tesis presentada como “Estudio de los factores que determinan la rentabilidad de la empresa de distribución comercial”

De esta manera, como objetivo fue identificar y determinar los diferentes factores que existen dentro de la empresa Mype en México ya que esto permitirá conocer los diferentes manejos que se puedan realizar dentro de la organización. De la misma manera, el diseño que se utilizó fue descriptivo, utilizando la recolección de información con ficha de registro y ficha de observación.

Dando como conclusión y resultados que el 80 por ciento de la rentabilidad en la empresa, es debido a la producción del personal y la satisfacción del consumidor. Sostiene que, un buen trato hace que exista mayor fidelización con los clientes existentes como también de nuevos clientes.

Como aporte, si la empresa cuenta con componentes precisos y bien establecidos podrá establecerse positivamente en el mercado. Es por ello que se debe manejar de una forma correcta las diferentes estrategias y/o actividades que se lleva a cabo. Por otro lado, es necesario considerar que el financiamiento económico es muy útil para la rentabilidad, ya que de eso se trata cuando se realizan diferentes actividades. Se ven, desde diferentes perspectivas, tanto la oferta y demanda que cada organización posee. Por lo tanto, Murga (2016) en su estudio “El Supply Chain Management en relación con el servicio al cliente en la Empresa Promart Homecenter, San Martín de Porres – 2016”,

Por ende, su objetivo fue determinar la relación que existe entre ambas variables las cuales son el supply chain management y el servicio al cliente. La investigación fue de nivel correlacional y diseño no experimental, considerando una población de 1355 clientes a quienes se le aplicó un cuestionario. Llegó a la conclusión que si existe relación significativa entre supply chain management y el servicio al cliente.

El aporte que brinda a la investigación es que de la misma manera en que los servicios que se le brinda al cliente son muy principales dentro del proceso del supply chain management también lo es la rentabilidad, ya que la fidelidad de los consumidores con la empresa genera mayores ventas. El abastecimiento en el supply chain management es importante ya que ve desde el proceso que ingresa la materia prima hasta que sale como producto terminado y es necesario tener cada proceso abastecido. Según Macavilca (2016) en la investigación titulada “Supply Chain Management y su influencia con el abastecimiento de la Empresa Center Color´S - Callao, en el año 2016”,

Por consiguiente, el objetivo fue determinar si la primera variable que es el supply chain management influye en la variable dos que es el abastecimiento en la empresa. La investigación fue realizada bajo el enfoque cuantitativo con diseño no experimental correlacional, tomando como muestra a 32 trabajadores a quienes se les administró dos cuestionarios. Concluyó que el supply chain management tuvo influencia significativa en el abastecimiento de la empresa.

Como aporte, si se mejora la gestión de cadena de suministro se podrá mejorar y ver resultados en los diferentes procesos de abastecimiento en las organizaciones. Los factores como la calidad, competitividad, financiamiento y la rentabilidad son muy importantes dentro del marco empresarial, pero se debe de tener en cuenta que para

obtener buenos resulta relevante implementar el supply chain management. En cuando a Encinas (2014) en su estudio titulado “Gestión de la cadena de suministros y su relación con la rentabilidad de la Empresa Sanavet S.A.C, Distrito de Comas, año 2013”.

De tal manera, el objetivo el poder determinar la relación entre la gestión de la cadena de suministro y la relación con la rentabilidad de la organización. El tipo de estudio fue descriptivo correlacional, diseño no experimental, tomando como muestra a 57 trabajadores y utilizando un cuestionario para poder recolectar la información. Concluye que la gestión de la cadena de suministro tiene relación significativa con la rentabilidad.

El aporte es que se debe llevar a cabo un buen manejo de cada uno de los procesos de la cadena de suministro, puesto que se acuerdo a ello y teniendo los parámetros bien establecidos, la rentabilidad será muy beneficiosa para la empresa. El producto de cada organización tiene una calidad diferencial al resto de su competencia ya sea en las materias primas o el acabado o su valor agregado y ello les brinda una mayor rentabilidad. Por tanto, Riojas (2018) en la investigación titulada “Gestión de la Cadena de Suministro y Ventas en la Empresa Recuperaciones Plásticas S.A.C., Zárate, 2018”,

Por lo tanto, su objetivo determinar la relación que existe entre la gestión de la cadena de suministro y las ventas. La investigación fue de enfoque cuantitativo y diseño no experimental-correlacional, y fue realizada con una muestra a 30 colaboradores a quienes se le aplico la encuesta. Concluye que existe relación significativa entre ambas variables.

El aporte para la investigación es que tanto la gestión de la cadena de suministro como las ventas van de la mano y es por ello que si se tiene un buen manejo en estos aspectos se obtendrán buenos resultados. De la gestión adecuada de la cadena de suministros dependerá mucho la capacidad de satisfacer a los consumidores. Por último, Rincón, (2016) en la tesis “La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil en el distrito de la victoria, año 2015”.

Finalmente, el objetivo de determinar si la gestión de calidad retribuye en la rentabilidad en las empresas del sector textil que se encuentra en el distrito de La Victoria. El estudio fue de tipo básica con diseño no experimental, ya que se utilizó diferentes conocimientos y teorías de acuerdo a ambas variables. La muestra se conformó con 60 personas entre Gerentes, administradores y personal. Concluye que no se toman en cuenta la gestión de la calidad en el desarrollo de las diferentes empresas que compiten en el ámbito empresarial y en el mercado, lo cual hace que se reduzcan las ventas y se afecte la rentabilidad económica.

Como aporte de esta investigación, queda claro que siempre es necesario tener en cuenta la gestión de calidad de los suministros; es decir, saber cómo es que el producto se distribuye en las diferentes sucursales de las organizaciones ya que de eso dependerá los niveles de satisfacción de los consumidores y de esta manera obtener buenos resultados en cuanto a la rentabilidad empresarial. Las ventas siempre serán reflejo del buen proceso de la cadena de suministro, es por ello que de la gestión que se aplique dependerá mucho la rentabilidad de cada organización.

Por otro lado, es importante reconocer a unas teorías referidas al tema investigado, las cuales respaldan la investigación y sirven de ruta para el análisis de la realidad estudiada para ambas variables del estudio. En este aspecto, a la primera variable Supply Chain management se hace referencia a La Teoría Clásica de la Administración hace referencia al Supply Chain Management donde el padre es Fayol (1916) debe considerarse:

“[...] en las teorías tradicionales el punto de partida es la organización empresarial y la manera como está estructurada de modo que se garantice la eficacia en cada una de las áreas constitutivas, estas pueden ser asociaciones o unidades o jurisdicciones o divisiones y/o trabajadores. El autor, profesional en ingeniería francés, instituyó la teoría tradicional de la administración, éste tiene como punto de partida una perspectiva general y universal de las empresas, la misma que da inicio al concepto organizacional de la empresa (p. 150).

De acuerdo con esta concepción se puede afirmar que, la idea de organizar una empresa tuvo como base a su creador Fayol, pues el viendo la necesidad de una organización y estructuración al interior de la misma propuso las fuentes para que quienes decidan crear una tengan como una guía. En ese sentido las empresas u organizaciones deben tener en cuenta cada parte de su estructura para que de esta manera pueda ser muy organizada al momento de cada proceso que esta puede seguir u ofrecer. Es importante mencionar a La Teoría del Empowerment fueron propuesta por Hersey y Blanchard (1988) en Estados Unidos enfatizando la importancia de la flexibilidad en el estilo de liderazgo y delegando poder y autoridad a los subordinados. Es una de las teorías que está relacionada al Supply Chain Management ya que tiene que ver mucho en las empresas y organizaciones en cuanto al manejo de su área. Blanchard (2011) precisó que:

“La acción realizada con la finalidad de brindarles funciones de poder y autoridad a los subalternos y de hacerles sentir que son amos del trabajo que realizan simboliza empoderarse, apoderarse o potenciar su labor. Además, es posible afirmar que es en estos casos donde se logra las óptimas ventajas de la tecnología sobre todo en el campo de la información (p.54).

Como aporte a la teoría, el hecho de que los trabajadores de una empresa se sientan identificados y comprometidos con su labor hará que ellos estén contentos con lo que hacen, por tanto, la tarea de la empresa radica solo en mantenerlos y hacerlos sentir que son parte de ella y que todo beneficio logrado también repercutirá en cada uno de ellos. Como se puede observar el enfoque de esta teoría señala la dinámica que presenta las organizaciones, las cuales varían de acuerdo a las estrategias que se diseñan y ponen en práctica dentro de la empresa. Con relación a la teoría contingencia, el autor Daft (2015) precisa que:

“surgió como resultado de muchas indagaciones realizadas con el fin de confirmar cuáles serían los estándares de estructuras organizacionales más y adecuadas en empresas específicas. [...] cada uno de los estudiosos por su parte, se propusieron comprobar si las entidades que demostraban ser eficaces en determinadas áreas industriales se guiaban por las teorías clásicas, tal como como la distribución de tareas, la capacidad de inspección, la jerarquización, entre otros. Las respuestas evidentemente conllevaron a un nuevo concepto de organización: es decir, la estructuración de una empresa y su buena marcha dependen de la relación que existe con el contexto inmediato. En otras palabras, no existe una forma exclusiva de organización. (p. 11)

Tal como lo plantea el autor, es cierto que, en la actualidad, los modelos teóricos sirven como una guía o fuente de consulta para sentar las bases de una empresa, sin embargo, el éxito de la misma está determinado por las exigencias del contexto inmediato, razón por el cual el Supply Chain Management, debe estar en concordancia con los escenarios que enfrenta, ya que las empresas utilizan diferentes estrategias para poder sobresalir en el ámbito que están posicionados por lo que cada área tiene un objetivo diferente, pero todos tienen el mismo propósito la cual es llevar a la empresa a crecer en el ámbito comercial y financiero.

De esta manera se tienen la Dimensiones de la primera Variable: Supply Chain management tenemos: Dimensión 1: Actividades de adquisición, Por su parte Chávez (2012) propone que:

“Es una serie de tareas encaminadas a asegurar que la compañía cuente con los más óptimos proveedores de manera que abastezca de los mejores productos y servicios, al mejor precio del mercado. Estas tareas son las que demandan de mayor inversión que las demás áreas de la entidad, por ello es necesario tener en cuenta la minimización de gastos para poder incrementar las ganancias. Puesto que comprar ha dejado de ser una simple tarea para convertirse en una actividad

estratégica de la empresa, resulta interesante tomar conocimiento profundo acerca de este tema tan importante para las organizaciones (p. 112).

El autor destaca la importancia de la actividad de adquisición de los insumos o productos, pues entonces se entiende que esta se ha convertido en una tarea fundamental para la misma en la medida que es necesario conocer lo que se va a comprar pues se corre el riesgo de no tener muchas ganancias ya que esta es la tarea que demanda mayor inversión, por ello lo más recomendable es minimizar costos.

De esta manera la Dimensión 2: Actividades de producción, Según Chávez (2012) ésta es una tarea encaminada a:

“La realización de cualquier labor orientada a la manufactura, fabricación o adquisición de productos. La productividad de una corporación podrá ser medible en una determinada magnitud. Es decir, la divergencia entre la cantidad de la producción en términos monetarios en correspondencia con los productos consumidos dará como resultado el costo que se le otorga a los productos (p. 114).

Entonces es de afirmar que la producción se puede medir en función del monto de la inversión y las ganancias, pues a menor inversión, mayor será el margen de productividad para la empresa.

De acuerdo a la Dimensión 3: Actividades de distribución, Por su parte Chávez (2012) lo define como,

“Un cúmulo de tareas ejecutadas desde el momento de la elaboración del producto por parte de la organización hasta su ubicación en el mercado para el beneficio del cliente. Quiere decir que esta labor consiste en comercializar el producto desde el lugar donde se fabrica y su respectiva distribución a los consumidores” (p. 115).

De acuerdo con esta postura se entiende que la distribución es el proceso de comercialización de los productos que elabora una empresa y su respectiva ubicación en el mercado.

Por ello su definición conceptual a la primera variable independiente según Chávez (2012) manifiesta que esta herramienta es “la que propicia las actividades de adquisición, las actividades de producción y las actividades de comercialización o distribución de los productos que una empresa ofrece a los consumidores. Definitivamente, es el mejor administrador de la cadena de suministro” (p. 87).



De acuerdo a la segunda variable Rentabilidad se encuentra la Teoría de la Financiera Moderna esta teoría fue propuesta por Markowitz (1952), en Estados Unidos. Hace referencia a todos aquellos balances financieros que las empresas deben tener en cuenta para tomar decisiones en los diferentes factores sin alterar la situación financiera.

Según Denis y McConnell (2003) precisa que:

“Actualmente la teoría es un elemento constitutivo del hecho orientado a que la organización sea valorada en el mercado, y esta proposición es la que orienta el impulso del financiamiento corporativo, por lo que se estudia las decisiones relacionadas con la financiación e inversión que vayan a afectar el valor de la empresa” (p. 75).

Hace referencia que los estados o balances financieros es muy esencial en las empresas para poder tomar diferentes decisiones ya que depende mucho de estos resultados si afectaran a la empresa de forma positiva o negativa. Finalmente, existe la Teoría de la Selección de Cartera, que guarda cierta relación con la rentabilidad por que se deben tomar buenas decisiones para la empresa. Para Markowitz (1952) La teoría moderna del portafolio o teoría moderna de selección de cartera se entiende como:

“Una propuesta para la inversión dedicada al análisis de estrategias que garanticen el retorno de los clientes y disminuir el riesgo de que se vayan, esto se logrará gracias a la aplicación de una selección adecuada de los miembros de un portafolio de valores. [...] Es un prototipo universal que se puede aplicar en el análisis de la inversión en situaciones riesgosas, con base en la mejor decisión tomada respecto a cartera de inversiones adecuada, quiere decir, la que promete mejor rentabilidad y que se espera en concordancia con distintos riesgos que se puedan asumir” (p.28).

De acuerdo a la teoría de investigación, hablar de riesgos en una empresa y de acuerdo con la postura del autor, es tomar la decisión adecuada en función a la cartera de valores que ofrece el proveedor, pues se tendrá que hacer un análisis de los pros y los contras y decidir por aquella que presenta menos riesgos.

Por lo tanto, en la variable dependiente: Rentabilidad se basa de igual manera en tres dimensiones las cuales se tiene Dimensión 1: Control de gastos según Zamora (2013) precisó que, “Este procedimiento de la rentabilidad exige que se tenga en consideración que las compañías se mantienen gracias a lo que producen, más no de lo que economizan. Esta opción a posible la optimización de las ganancias” (p. 64).

Controlar los gastos es indispensable, pues toda empresa saldrá a flote en la medida en que minimice costos para ello, es necesario que haya un control de los mismos de manera que se podrán incrementar los ingresos.

Por tanto, la Dimensión 2: Márgenes por producto, De acuerdo con Zamora (2013) los márgenes de producto son:

“los responsables de mostrar si un producto, bien o negocio son rentables o no, éstos a su vez se expresan en porcentajes, entonces, si el número es mayor, más rentable será el negocio. Por ello, es un indicador del rendimiento del producto para su comercialización. Es el beneficio que se espera alcanzar en la empresa” (p. 69).

En este sentido, los márgenes de producto, es el indicador que muestra el nivel de ganancia en comparación con la inversión y sobre todo los beneficios para la empresa.

Finalmente, la Dimensión 3: Flujo de rotación, Para Zamora (2013) expresa como:

“Las acciones realizadas para tener mayores ventas, es decir, en el igual tiempo, la igual estructura e inversión. Hoy en día las empresas están guiadas por esta, a la vez, apuestan por el control de los gastos de manera efectiva. Generar entradas y salidas de dinero por parte de la empresa es uno de los tres indicadores de las habilidades es que poseen las empresas con el fin de crear mayores ingresos (p. 75).

El autor ratifica lo que muchos que le anteceden en este estudio, es decir que el flujo tiene mucho que ver con las estrategias para generar ganancias con las que cuenta una empresa, para lo cual se vale del control efectivo de los gastos.

De esta manera a su definición de la variable dependiente, donde según Zamora (2013) conceptualiza a la rentabilidad como:

“El nivel de correspondencia entre la ganancia y la inversión que realiza la empresa, va a medir ya sea la efectividad de la dirección de una entidad, que demuestran los beneficios obtenidos como producto de las ventas ejecutadas y el uso de inversiones, su calidad y regularidad es la tendencia de los beneficios. La rentabilidad se basa en tres procedimientos, como: el control de egresos, los estándares por producto y la medida en que se mueve el producto dentro de la organización (p.37).

Cada uno de los factores y componentes de la rentabilidad es muy importante ya que cada uno cumple un papel muy diferente la cual lleguen todo a un solo propósito organizacional, de esta manera beneficiando a la empresa.

Considerando lo antes explicado, se ha formulado un problema general de investigación: ¿Cómo se relaciona el Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019? Además, se formuló el problema específico 1: ¿Cómo se relaciona las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?, así como el problema específico 2: ¿Cómo se relaciona las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?, y el problema específico 3: ¿Cómo se relaciona las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?. A todo ello de acuerdo a la Justificación de la investigación es de importancia, ya que presenta una justificación teórica, práctica, social y metodológica. Buscando la relación entre la primera variable y segunda variable “Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019”, de esta manera poder identificar de una forma adecuada cada proceso de cada una de estas áreas las cuales estos factores son determinados a manera global las cuales son actividades de adquisición se podrá obtener la materias primas a través de los proveedores, actividades de producción de los productos que la organización brinda a sus consumidores y finalmente actividades de distribución a los diferentes puntos de venta de la empresa como también a sus clientes directos. ya que podrá determinar la rentabilidad de la empresa a lo que se quiere llegar a lograr en cada periodo basándose en tres procedimientos como el control de egresos, márgenes por producto y finalmente flujo de rotación cada uno de estos factores se tiene que tomar en cuenta para ser una empresa competitiva en los mercados. Ya que, en nuestro país, en especial en ciudad de Lima existe una gran demanda de empresas del ámbito deportivo las cuales cada vez son más exigentes dentro del mercado puesto que buscan la fidelización con clientes ofreciendo buenos productos y obteniendo proveedores como clientes fidelizados con la empresa. Según los problemas planteados, la investigación tiene por objetivo general: Determinar la relación del Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, así como también tiene el objetivo específico 1: Determinar la relación de las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, el objetivo específico 2: Determinar la relación de las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019 y el objetivo específico 3: Determinar la relación de las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport

S.A. Lima, 2019. Finalmente se plantearon las Hipótesis que es a lo que se quiere llegar a validar teniendo como general: Existe relación significativa entre el supply chain management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, como hipótesis específico 1: Existe relación significativa entre las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, hipótesis específico 2: Existe relación significativa entre las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, e hipótesis específico 3: Existe relación significativa entre las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

## II. MÉTODO

### 2.1. Tipo y diseño de investigación

Esta investigación es de tipo Aplicada por que busca ampliar el conocimiento sobre la relación que existe dos variables de estudio (Carrasco, 2009). Se partirá del análisis temático para luego determinar si el Supply Chain Management y la Rentabilidad se hallan estrechamente vinculadas.

El presente estudio está orientado dentro del enfoque cuantitativo, en vista de que será necesaria la utilización del procesamiento estadístico para demostrar la validez de cada uno de los supuestos o hipótesis.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) manifiesta: “en todo análisis se puede hacer uso de diversos enfoques cuantitativo Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica, es decir, se tendrá en cuenta los procedimientos que se ejecutarán para la demostración de la verdad o falacia de las hipótesis estudiadas” (p. 184).

Por lo tanto, se puede decir que al utilizar este instrumento de recaudación de los datos partiendo desde lo general a una idea específica, creando de tal forma la hipótesis para finalmente indicar y afirmar diferentes posiciones ante el problema estudiado.

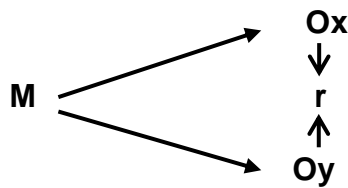
El diseño del estudio es no experimental-transversal, Para Hernández, Fernández y Baptista (2014)

“los diseños son representaciones de un procedimiento planificado, es un esquema que engloba a todas las preguntas planteadas en la investigación y que además determina las variables, al igual que la forma como éstas podrían ser controladas, manipuladas, analizadas y reguladas” (p. 120).

Bajo esta filosofía, el propósito del estudio fue el análisis natural de las variables, más no la manipulación intencional de las mismas, por tal razón, el diseño fue de tipo no experimental - transversal ya que no se realizará intencionalmente la manipulación de las variables de estudio y se realizará el estudio en un año determinado en el estudio.

El nivel de esta indagación es de nivel correlacional porque medirá la relación que tienen ambas variables sobre el Supply Chain Management y rentabilidad.

Carrasco (2009) da a entender que “el objeto de la indagación correlacional es el poder medir ambas variables a través de base de datos y poder obtener la relación que existen entre ambas para dar solución a una problemática” (p. 112).



Dónde:

M: Muestra en la que se realizará en la investigación

Ox: Observación realizada a la variable Supply Chain Management

Oy: Observación realizada a la variable rentabilidad

r: Relación

## 2.2. Operacionalización de las variables

La lo que son las variables de la investigación Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) indica que “una las variables de estudio son de posesiones que puedan transformar y que esa variable sea adecuada de calcular o ser observadas” (p.105). Además, Carrasco (2009) manifiesta que “las variables son características o aspectos cuantitativos o cualitativos, que por lo general son objeto de estudio de búsqueda con respecto a la unidad de análisis” (p. 220). Por ello una de las variables es asociada mientras que la otra es de estudio, ya que algunas de ellas presentan características o criterios la cual se entrelaza con los objetivos del estudio, con la finalidad dar a conocer las unidades de análisis.

Es por ello que para la operacionalización de la variable siguiendo con la posición de Hernández, Fernández y Baptista (2014) ellos declaran que “la desintegración de una variable se da en sub-términos que puedan ser demostrable y verídicas, procesando las dimensiones e indicadores y posterior en ítems que respondan a la unidad estudiada” (p.211).Entonces Carrasco (2008) nos plantea que “es un transcurso de métodos que constituye en la desintegración metódica de las variables planteadas en el proceso de la realidad problemática, pues parte desde lo más general a lo más específico” (p.226). Por ello se puede decir que la variable operacional son los procesos de donde cada una se descompone de conocimientos abstractos a técnicas más simples y determinadas, que a su misma vez corresponderán a ser perceptibles y medibles, dentro del estudio realizado de cada variable por sus dimensiones, indicadores e ítems.

### 2.3. Población, muestra y muestreo

La población está determinada en función a la concepción de Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 183) quien señala que “es un conglomerado de elementos, características o individuos convertidos en el motivo de estudio, ya que comparten alguna peculiaridad o particularidad y que además son de interés del investigador”.

Desde de esta concepción la población quedo determinada por las empresas que poseen el mismo rubro de la empresa estudiada, se tiene a la empresa New Athletic, empresa Industria Calzado Verco y Art. Deport S.R.L y empresa Real Sport puesto que se asemejan tanto a la fabricación y comercialización de todos los productos en el ámbito deportivo, de esta manera se tomará a la empresa Walon Sport para la población.

Por otra parte, Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 191) señala que “la muestra viene a ser una pequeña parte tomada de toda población, la misma que posee una característica particular, que viene hacer el motivo de estudio pero que además ha captado la atención del estudioso.

La muestra se conformó por 33 empleados de la empresa Walon Sport S.A. de la ciudad de Lima, en el distrito de Comas.

Tabla 1:

*Empresa Walon Sport S.A.*

<b>Puesto laboral</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Gerente	1	3%
Subgerente	1	3%
Contabilidad	1	3%
Encargado de almacén central	5	15%
Encargado del área de logística	2	6%
Encargado del área de producción.	7	21%
Encargado de comercialización de producto final	5	15%
Encargado general de las tiendas	2	6%
Encargado de cada tienda	9	28%
<b>TOTAL</b>	<b>33</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Elaboración Propia

De acuerdo a la tabla 4 presentada se considera a manera de muestra a los 33 empleados que tienen la responsabilidad de gestionar en favor de la rentabilidad de la empresa y a quienes se aplicara la encuesta, los cuales laboran de manera regular en las diferentes áreas de esta empresa y tienen conocimiento sobre las actividades que se gestionan para el desarrollo de la rentabilidad.

Como manifiesta Hernández, Fernández y Baptista (2014) menciona que “para seleccionar la muestra se debe de cumplir con los criterios para ser estudiados, como cuales: el mecanismo de estudio y las particularidades similares o comunes que tenga la población” (p.175).

Es por ello que nuestra muestra será a base de la compañía Walon Sport S.A., ya que los datos de recopilación serán fundamentales para el desarrollo de la investigación a ser estudiada y analizada. En este caso, la muestra la conformaran todos los trabajadores de la empresa por lo será de forma censal. Por ello no es necesario realizar un proceso de muestreo.

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

Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 198) manifestaron que, “la técnica es un mecanismo útil para agrupar diversas metodologías sistematizadas, operativas que contribuyen a dar solución a situaciones problemáticas.

Considerando este concepto, en el proceso de indagación se empleará como técnica a la observación y encuesta. Buscando con ello recoger información sobre las variables que son el interés de este estudio. Esta técnica se basa en la opinión brindada por cada una de los elementos de análisis y que forman parte de la empresa Walon Sport S.A. localizada en el departamento de Lima.

*Tabla 2:*  
*Principales Técnicas*

Técnicas de estudio
Observación
Encuesta

*Fuente:* (Hurtado, 1998)



De acuerdo a la tabla 2 se podrá obtener la información como fuentes primarias y estará en función al problema planteado dentro de la realidad de la empresa, la cual tendrá como fin responder a las 2 variables junto con sus dependientes dimensiones e indicadores propuestos como también se obtendrán datos.

Se utilizó la Observación, Para Carrasco (2009) sugiere que:

“La observación es un método de investigación para la atracción de las particularidades, caracteres y posesiones de los objetivos y sujetos de la situación presentada, a través de nosotros con la ayuda de poderosos de las herramientas que desarrollan su establecido contenido (p. 295).

Podemos decir que la observación es utilizada como una técnica para la obtención de los datos primarios dentro de la investigación a realizarse, ya que demuestra la realidad de situación y ayuda a establecer los objetivos principales.

De la misma manera con la encuesta Habiendo citado a Carrasco (2009) nos dice que “una encuesta es la herramienta más usada esencialmente para un estudio de investigación con la finalidad de recolectar datos establecidos mediante un cuestionario de preguntas propuestas, dirigidas a las personas que forman parte de la unidad de estudio” (p. 314).

Por ende, se puede decir que una encuesta es la técnica más usada para realizar una investigación básica y aplicada para poder obtener datos de lo que se quiere estudiar y los objetivos planteados.

Este instrumento de recolección de información, según los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 138) se define como una herramienta en la cual se registra información recogida a través de las respuestas que cada encuestado brinda sobre un determinado tema planteado por el investigador.

*Tabla 3:*

*Principales Instrumentos*

Instrumento de Investigación
Cuestionario
Escala
Test
Matriz de información

*Fuente: Hurtado (1998)*

Para la recopilación de los datos de ambas variables del presente estudio a realizarse se utilizará la escalada de Likert sobre los colaboradores que constituye la unidad de estudio y que se mostrará en un conjunto de testimonios para medir el Supply chain management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

De acuerdo a la tabla 3 y siguiendo la clasificación de Hurtado (1998) el instrumento empleado para este proyecto de investigación corresponde dentro de la técnica de la información y se manejará el instrumento de guía de observación y finalmente para la segunda técnica de encuesta se empleará el siguiente instrumento de cuestionario.

Para validación de los cuestionarios se requerirá de la participación de tres peritos expertos en investigación y negocios internacionales que brindaran su opinión sobre los criterios de claridad, pertinencia y relevancia de cada uno de los ítems indicando si cada instrumento es aplicable o requiere mejorarse. (Ver anexos).

*Tabla 4:*

*Juicio de expertos*

	Expertos	Valor %
Experto 1:	Mgr. Márquez Caro Fernando	70%
Experto 2:	Mgr. Michelena Rios, Enrique	100%
Experto 3:	Mgr. Michca Maguiña	90%

*Fuente: Elaboración propia*

Para analizar la confiabilidad de los instrumentos, se utilizará el Software SPSS Versión 25.0 con la finalidad de buscar el coeficiente del Alfa de Cronbach, lo cual ayudará a evaluar la consistencia de los ítems de cada escala y el instrumento, comprobando si el instrumento es fiable, Esta prueba estadística será elegida debido a que los instrumentos están estructurados por una escala politómica con 5 índices (tipo Likert).

Teniendo en cuenta a Hernández, Fernández y Baptista (2014) manifiestan que la confiabilidad necesita de un tratamiento estadístico, lo cual viene hacer el grado en que el instrumento se aplica y genera resultados estables y congruentes (p. 200).

Tabla 5:

Valor de Coeficiente Alfa de Cronbach.

Coeficiente de Confiabilidad	
Valores	Interpretación
0.25	Baja confiabilidad
0.50	Media confiabilidad
0.75	Aceptable confiabilidad
0.90	Alta confiabilidad

Fuente: Hernández, Fernández y Baptista, 2014

De acuerdo a la tabla 5, los coeficientes de confiabilidad del Alfa de Cronbach varían desde 0 a 1, indicando que cuanto más se acerquen a la unidad, mayor será la confiabilidad.

Tabla 6:

Alfa de Cronbach de la variable 1: Supply Chain Management

Instrumento	Alfa de Cronbach	N de elementos
Supply Chain Management	,884	15

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

Como se observa en la tabla 6, los resultados del coeficiente alfa de Cronbach, informan valores de 0,884 para el cuestionario que mide Supply Chain Management, lo que significa que el instrumento es confiable.

Tabla 7:

Alfa de Cronbach de la variable 2: Rentabilidad

Instrumento	Alfa de Cronbach	N de elementos
Rentabilidad	,841	15

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

Por otro lado, en la tabla 7 se observa los resultados del coeficiente alfa de Cronbach para el cuestionario que mide rentabilidad. Se obtuvo coeficiente igual a 0,841, lo cual significa que el instrumento es confiable en términos de su consistencia interna.

Según Tamayo y Tamayo (2004) señala que para poder realizar la investigación es muy conveniente realizar antes una prueba piloto sobre el instrumento planteado a una

muestra reducida para determinar si es fiable y posterior ser aplicado a toda la muestra definitiva de la población (p. 186).

La prueba piloto se aplicó a 15 personas dentro del rango de influencia de la empresa exportadora Walon Sport S.A en el distrito de lima para comprobar si el instrumento utilizado es entendible, si existe correlación por los trabajadores. Es por ello que las personas que participarán en esta prueba no podrán ser las mismas que colaborarán en la muestra, pero sí deberán tener las mismas características. De esta manera servirá para poder determinar si es que esta prueba piloto pueda entenderse también como una primera puesta en escena comprobando si es que es confiable el instrumento.

## 2.5. Procedimiento

Dentro del procedimiento se realizó las preguntas o ítem las cuales hacen referencia a cada indicador la cual están estén relacionadas con las dimensiones y finalmente con las variables, realizando la prueba de piloto a un grupo de personas con las mismas características de la muestra de investigación siendo esta confiable.

Luego de tener decidido la empresa se realizó una encuesta dentro de las instalaciones de la empresa Walon Sport S.A a base del instrumento de recolección de datos como fuente primaria para la investigación. Luego se procedió a ordenarlas, tabularlas en Microsoft Excel, para después realizar el traslado de información al Software SPSS Versión 25.0 para obtener las tablas y gráficos de cada pregunta realizada.

## 2.6. Método de análisis de datos

El método de análisis de datos corresponderá al método analítico. Este método realiza un análisis de las respuestas de los encuestados para poder describir los resultados e inferir las conclusiones, demostrando la validez de las hipótesis planteadas.

Según Carrasco (2009, p. 161) el método de análisis de datos son una serie de pasos rigurosamente orientados a analizar los hechos o sucesos y el registro de sus aspectos en números, con el propósito de conseguir resultado válidos y confiables.

Se tiene el Análisis Psicométrico, se realizó una prueba piloto a 15 empleados que ocupan diferentes cargos dentro de la empresa teniendo diferentes responsabilidades

dentro de la empresa Walon Sport S.A. puesto que son colaboradores o trabajadores que toman decisiones dentro de la industria.

*Tabla 8:  
Muestra con estratos de la prueba piloto*

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Supply Chain Management	0,884	15
Rentabilidad	0,841	15

*Fuente:* Elaboración propia.

De acuerdo a la tabla 8, al realizar la prueba piloto se aplicó a un total de 15 trabajadores con el cargo de cada área, ya que ellos pueden tomar decisiones para una mejora dentro de la organización, obteniendo un Alfa de Cronbach aceptable para las dos variables.

## 2.7. Aspectos éticos

El aspecto ético se presenta siempre dentro de los procedimientos exploratorios. Por eso, en este caso específico, en el cual se estudia el desempeño del Supply Chain Management y la Rentabilidad dichos aspectos que se deben considerar están referidos a la colaboración de los sujetos que conforman la muestra de estudio será voluntaria.

La encuesta debe ser anónima de modo que se evite el condicionamiento de los colaboradores. Los corolarios se basarán en el cuestionario que se llenará por cada participante de la muestra de investigación. Se conseguirá el permiso correspondiente de las compañías de manera que se pueda aplicar la encuesta a sus empleados. De ninguna manera los resultados serán alterados, por buscar favores individuales o de la institución.

### III. RESULTADOS

#### 3.1 Presentación de Resultados

El objetivo de la presente investigación es determinar la relación del Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, el procedimiento usado para determinar el coeficiente de confiabilidad, del instrumento puso a prueba la consistencia interna (homogeneidad) de las 30 preguntas de ambas variables; el Coeficiente Alfa de Cronbach requiere solo una administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre 0 y 1, de acuerdo a los resultados obtenidos, el coeficiente de confiabilidad de las 30 preguntas fue del 86.25% y al ser éste mayor a 80%, se validó el instrumento por ser altamente confiable.

*Tabla 9:*  
*Valor de Coeficiente de confiabilidad: Alfa de Cronbach.*

Coeficiente de Confiabilidad	
Valores	Interpretación
0.25	Baja confiabilidad
0.50	Media confiabilidad
0.75	Aceptable confiabilidad
0.90	Alta confiabilidad

*Fuente: Hernández, Fernández y Baptista, 2010*

La tabla 9 muestra la consistencia u homogeneidad interna de cada las preguntas del cuestionario de la encuesta, su varianza, su correlación y los resultados de sus niveles de confianza; según el Coeficiente Alfa de Cronbach estos son:

*Tabla 10:*  
*Muestra con estratos de la prueba piloto*

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Supply Chain Management	0,884	15
Rentabilidad	0,841	15

*Fuente: Elaboración propia.*

#### Variable 1: Supply Chain Management

- Dimensión 1: Actividades de Adquisición

Tabla 11

1. La empresa cumple con llevar a cabo una rigurosa selección de sus proveedores.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	3	9,1	9,1	9,1
	En desacuerdo	5	15,2	15,2	24,2
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	3	9,1	9,1	33,3
	De acuerdo	6	18,2	18,2	51,5
	Totalmente de acuerdo	16	48,5	48,5	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

### **Análisis e interpretación**

El 42,4% de los empleados de la empresa Walon Sport S.A. están totalmente de acuerdo y el 33,3% están de acuerdo cuando se dice que la empresa cumple con llevar a cabo una rigurosa selección de sus proveedores. Por otro lado, hay un 6,1% que se encuentra totalmente en desacuerdo y otro tanto que se encuentra en desacuerdo con esto; asimismo, el 12,1% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por lo que se concluye que el 75,7% de los empleados están de acuerdo al afirmar que la empresa Walon Sport S.A. cumple con llevar a cabo una rigurosa selección de sus proveedores.

- Dimensión 2: Actividades de Producción

Tabla 12

2. La empresa capacita a sus trabajadores para lograr incrementar el volumen de producción por trabajador.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	18,2	18,2	18,2
	En desacuerdo	2	6,1	6,1	24,2
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	3	9,1	9,1	33,3
	De acuerdo	11	33,3	33,3	66,7
	Totalmente de acuerdo	11	33,3	33,3	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

### **Análisis e interpretación**

El 33,3% de los empleados están totalmente de acuerdo y están de acuerdo cuando se dice que la empresa capacita a sus trabajadores para lograr incrementar el volumen. Pero también existe un 18,2% que se encuentra totalmente en desacuerdo y un 6,1% que se encuentra en desacuerdo con esta aseveración; mientras que el 9,1% por lo que se concluye que el 66,6% de los empleados están de acuerdo al afirmar que en la empresa Walon Sport S.A. se capacita a sus trabajadores para lograr incrementar el volumen de producción por trabajador.

- Dimensión 3: Actividades de Distribución

Tabla 13

3. *La empresa cuenta con estrategias de venta de productos que incluyen la entrega a domicilio.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	4	12,1	12,1	12,1
	En desacuerdo	2	6,1	6,1	18,2
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	8	24,2	24,2	42,4
	De acuerdo	8	24,2	24,2	66,7
	Totalmente de acuerdo	11	33,3	33,3	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

### **Análisis e interpretación**

El 33,3% de los empleados de la empresa Walon Sport S.A. están totalmente de acuerdo y el 24,2% están de acuerdo con la empresa cuando señala que cuenta con estrategias de venta de productos que incluyen la entrega a domicilio. Pero, el 12,1% se encuentra totalmente en desacuerdo y el 6,1% se encuentra en desacuerdo con esta aseveración; también se halla que el 24,2% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por lo que se concluye que el 57,5% de los empleados están de acuerdo al afirmar que la empresa Walon Sport S.A. cuenta con estrategias de venta de productos que incluyen la entrega a domicilio

### **Variable 2: Rentabilidad**

- Dimensión 1: Control de gastos



Tabla 14

4. La empresa cuenta con políticas para evitar la sobre valoración de costos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	3	9,1	9,1	9,1
	En desacuerdo	3	9,1	9,1	18,2
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	2	6,1	6,1	24,2
	De acuerdo	11	33,3	33,3	57,6
	Totalmente de acuerdo	14	42,4	42,4	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

### **Análisis e interpretación**

El 42,4% de los empleados de la empresa Walon Sport S.A. están totalmente de acuerdo y el 33,3% están de acuerdo en que la empresa cuenta con políticas para evitar la sobre valoración de costos. Al mismo tiempo, se observa un 9,1% que se encuentra totalmente en desacuerdo y un 9,1% que se encuentra en desacuerdo con lo indicado; por otro lado, el 6,1% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por lo que se concluye que el 75,7% de los empleados están de acuerdo al afirmar que la empresa Walon Sport S.A. cuenta con políticas para evitar la sobre valoración de costos.

- Dimensión 2: Márgenes de Producto

Tabla 15

5. Según el balance que realiza la empresa, el valor de compra es menor que el valor de ventas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	6	18,2	18,2	18,2
	En desacuerdo	2	6,1	6,1	24,2
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	4	12,1	12,1	36,4
	De acuerdo	13	39,4	39,4	75,8
	Totalmente de acuerdo	8	24,2	24,2	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

### **Análisis e interpretación**

El 24,2% de los empleados de la empresa Walon Sport S.A. están totalmente de acuerdo y el 39,4% están de acuerdo con que el valor de compra es menor que el valor de ventas según el balance que realiza la empresa. No obstante, se observa también que el 18,2% se encuentra totalmente en desacuerdo y el 6,1% en desacuerdo con ello; mientras que el 12,1% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, por lo que se concluye que el 63,6% de los empleados están de acuerdo al afirmar que en la empresa Walon Sport S.A. según el balance que realiza, el valor de compra es menor que el valor de ventas.

- Dimensión 3: Flujo de Rotación

Tabla 16

1. La empresa planifica adecuadamente las actividades de control de Stock, dentro de la rotación de inventarios.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	3	9,1	9,1	9,1
	En desacuerdo	3	9,1	9,1	18,2
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	2	6,1	6,1	24,2
	De acuerdo	11	33,3	33,3	57,6
	Totalmente de acuerdo	14	42,4	42,4	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

### **Análisis e interpretación**

El 42,4% de los empleados de la empresa Walon Sport S.A. se halla totalmente de acuerdo y el 33,3% están de acuerdo en que la empresa planifica adecuadamente las actividades de control de Stock, dentro de la rotación de inventarios. Por otro lado, existe un 9,1% que se encuentra totalmente en desacuerdo y un 9,1% están en desacuerdo con lo mencionado; asimismo, también se encontró que el 6,1% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con ello, por lo que se concluye que el 75,7% de los empleados están de acuerdo al afirmar que la empresa Walon Sport S.A. planifica adecuadamente las actividades de control de Stock, dentro de la rotación de inventarios.

### Prueba de Hipótesis General:

**H0:** No existe relación significativa entre el supply chain management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

**H1:** Existe relación significativa entre el supply chain management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

Tipo de prueba: Chi-cuadrado

Tabla 17

Tabla cruzada Supply Chain Management\*Rentabilidad

		Rentabilidad					Total	
		Recuento	2	1	0	0		0
Supply Chain Management	Totalmente en desacuerdo	Recuento	2	1	0	0	0	3
		% del total	6,1%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%
	En desacuerdo	Recuento	2	2	0	0	0	4
		% del total	6,1%	6,1%	0,0%	0,0%	0,0%	12,1%
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	Recuento	0	1	2	2	0	5
		% del total	0,0%	3,0%	6,1%	6,1%	0,0%	15,2%
	De acuerdo	Recuento	0	0	3	4	0	7
		% del total	0,0%	0,0%	9,1%	12,1%	0,0%	21,2%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	0	0	3	11	14
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%	33,3%	42,4%
Total	Recuento	4	4	5	9	11	33	
	% del total	12,1%	12,1%	15,2%	27,3%	33,3%	100,0%	

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

Tabla 18

Pruebas de chi-cuadrado Supply Chain Management\*Rentabilidad

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	52,266 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	56,168	16	,000
Asociación lineal por lineal	26,545	1	,000
N de casos válidos	33		

a. 25 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,36.

## Conclusión

Debido a que el  $p\text{-valor} = 0.000 < \alpha = 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alterna  $H_1$

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre las variables Supply Chain Management y rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, con un nivel de confianza del 95%, y una probabilidad de error del 0.000. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información que la aplicación de la herramienta Supply Chain Management en la empresa exportadora Walon Sport S.A., se relaciona significativamente su rentabilidad durante el periodo estudiado

### Prueba de Hipótesis Específica 1:

**H0:** No existe relación significativa entre las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

**H1:** Existe relación significativa entre las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

Tabla 19

Tabla cruzada Actividades de adquisición\*rentabilidad

		Rentabilidad					Total	
<b>Actividades de adquisición</b>	Totalmente en desacuerdo	Recuento	2	1	0	0	0	3
		% del total	6,1%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%
	En desacuerdo	Recuento	1	1	0	0	0	2
		% del total	3,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	Recuento	1	2	1	0	0	4
		% del total	3,0%	6,1%	3,0%	0,0%	0,0%	12,1%
	De acuerdo	Recuento	0	0	3	4	1	8
		% del total	0,0%	0,0%	9,1%	12,1%	3,0%	24,2%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	0	1	5	10	16
		% del total	0,0%	0,0%	3,0%	15,2%	30,3%	48,5%
	Total	Recuento	4	4	5	9	11	33
		% del total	12,1%	12,1%	15,2%	27,3%	33,3%	100,0%

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

Tabla 20

Pruebas de chi-cuadrado adquisición\*rentabilidad

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	40,988 <sup>a</sup>	16	,001
Razón de verosimilitud	43,115	16	,000
Asociación lineal por lineal	23,994	1	,000
N de casos válidos	33		

a. 24 casillas (96,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,24.

## Conclusión

Debido a que el  $p\text{-valor} = 0.001 < \alpha = 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alterna  $H_1$ .

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre las actividades de adquisición y la variable rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, con un nivel de confianza del 95%, y una probabilidad de error del 0.001. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información que la aplicación de actividades de adquisición propia de la herramienta Supply Chain Management en la empresa exportadora Walon Sport S.A., se relaciona significativamente su rentabilidad durante el periodo estudiado.

## Prueba de Hipótesis Específica 2:

**H0:** No existe relación significativa entre las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

**H1:** Existe relación significativa entre las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

Tabla 21

Tabla cruzada Actividades de producción \*rentabilidad

		Rentabilidad						Total
Actividades de producción	Totalmente en desacuerdo	Recuento	4	3	0	0	0	7
		% del total	12,1%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	21,2%
	En desacuerdo	Recuento	0	1	1	0	0	2
		% del total	0,0%	3,0%	3,0%	0,0%	0,0%	6,1%
	Ni de cuerdo ni en desacuerdo	Recuento	0	0	3	1	0	4
		% del total	0,0%	0,0%	9,1%	3,0%	0,0%	12,1%
	De acuerdo	Recuento	0	0	1	6	0	7
		% del total	0,0%	0,0%	3,0%	18,2%	0,0%	21,2%
	Totalmente de acuerdo	Recuento	0	0	0	2	11	13
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%	33,3%	39,4%
Total		Recuento	4	4	5	9	11	33
		% del total	12,1%	12,1%	15,2%	27,3%	33,3%	100,0%

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

Tabla 22

Pruebas de chi-cuadrado producción\*rentabilidad

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	68,507 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	66,455	16	,000
Asociación lineal por lineal	29,029	1	,000
N de casos válidos	33		

a. 25 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,24.

## Conclusión

Debido a que el  $p\text{-valor} = 0.000 < \alpha = 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alterna  $H_1$ .

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre las actividades de producción y la variable rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, con un nivel de confianza del 95%, y una probabilidad de error del 0.000. Las actividades de producción de la herramienta Supply Chain Management en la empresa exportadora

Walon Sport S.A., se relaciona significativamente con su rentabilidad durante el periodo estudiado.

### Prueba de Hipótesis Específica 3:

**H0:** No existe relación significativa entre las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

**H1:** Existe relación significativa entre las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

Tabla 23

Tabla cruzada Actividades de distribución\*rentabilidad

Actividades de distribución		Rentabilidad					Total
		Recuento	2	1	0	0	0
Totalmente en desacuerdo	Recuento	2	1	0	0	0	3
	% del total	6,1%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%
En desacuerdo	Recuento	2	1	0	0	0	3
	% del total	6,1%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Recuento	0	2	2	1	0	5
	% del total	0,0%	6,1%	6,1%	3,0%	0,0%	15,2%
De acuerdo	Recuento	0	0	3	5	1	9
	% del total	0,0%	0,0%	9,1%	15,2%	3,0%	27,3%
Totalmente de acuerdo	Recuento	0	0	0	3	10	13
	% del total	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%	30,3%	39,4%
Total	Recuento	4	4	5	9	11	33
	% del total	12,1%	12,1%	15,2%	27,3%	33,3%	100,0%

Fuente: Software SPSS Versión 25.0

Tabla 24

Pruebas de chi-cuadrado distribución\*rentabilidad

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	49,847 <sup>a</sup>	16	,000
Razón de verosimilitud	51,094	16	,000
Asociación lineal por lineal	26,120	1	,000
N de casos válidos	33		

a. 25 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,36.

## **Conclusión**

Debido a que el  $p\text{-valor} = 0.000 < \alpha = 0.05$ , se rechaza la hipótesis nula  $H_0$  y se acepta la hipótesis alterna  $H_1$ .

Por lo tanto, hay una relación muy significativa entre las actividades de distribución y la variable rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, con un nivel de confianza del 95%, y una probabilidad de error del 0.000. En las encuestas realizadas se ha podido recoger como información que la aplicación de actividades de distribución de la herramienta Supply Chain Management en la empresa exportadora Walon Sport S.A., se relaciona significativamente con su rentabilidad durante el periodo estudiado.

## **Correlaciones Analizadas**

Hipótesis específica 1: Se acepta la hipótesis, dado que las actividades de adquisición del Supply Chain Management se relacionan significativamente en la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019. En razón a ello se puede referir que es posible obtener mayor rentabilidad en la empresa si es que se tiene un plan en la cadena de suministros para generar mayores márgenes de beneficios.

Hipótesis específica 2: Se puede afirmar que las actividades de producción del Supply Chain Management se relacionan significativamente en la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019. Ello hace suponer que tener un plan para una idónea gestión de la cadena de suministro que permita contar oportunamente con los materiales, insumos y recursos que se utilizaran en la elaboración de los productos.

Hipótesis específica 3: Se comprueba que las actividades de distribución se relacionan significativamente en la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019. Entonces, es posible obtener mayor rentabilidad en la empresa si es que se cuenta con estrategias de venta que incluya entrega a domicilio en tiempos establecidos de tal modo que se obtiene un alto nivel de satisfacción y fidelización de los clientes.

Hipótesis general: De los resultados expuestos se desprende que el Supply Chain Management se relacionan significativamente en la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, por lo las labores de obtención, producción y redistribución permite ganancias en diferentes ámbitos de la organización.



#### IV. DISCUSIÓN

En relación al objetivo específico 1 planteado en esta investigación concerniente a determinar la relación de las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, los resultados mostraron que hay una relación muy significativa entre la dimensión adquisición y la variable rentabilidad ( $\chi^2=40,988$ ; p-valor =  $0.001 < \alpha = 0.05$ ), lo cual evidencia lo relevante que es tener una plan en la cadena de suministros que incluya selección rigurosa de proveedores y una política de reducción de costos durante los procesos de adquisición de los productos. Estos resultados se corroboran con lo reportado por Ronquillo, Aguilasocho, & Galeana (2018) en su investigación titulada “Factores financieros que determinan la rentabilidad de los bancos que operan en México” que concluye manifestando que los márgenes financieros, los gastos de gestión y de promociones tienen incidencia en la rentabilidad de la empresa; ello en razón que los gastos de gestión siempre deberán orientarse a la reducción de costos durante los procesos que constituyen la cadena de suministro. Del mismo modo, Macavilca (2016) en su investigación denominada, “Supply Chain Management y su influencia con el abastecimiento de la Empresa Center Color’S - Callao, en el año 2016”, indicó que el supply chain management tiene influencia significativa en los procesos de abastecimiento de las empresas.

De acuerdo al objetivo específico 2 planteado en esta investigación concerniente a determinar la relación de las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, los resultados mostraron que hay una relación muy significativa entre la dimensión producción y la variable rentabilidad ( $\chi^2=68,507$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ), lo cual demuestra que la idónea gestión de la cadena de suministro para contar oportunamente con los materiales, insumos y recursos sumado a una política de desarrollo de los recursos humanos, permiten obtener mayores índices de rentabilidad para la empresa, dado que facilita la creación de valor agregado. Estos resultados son corroborados por Encinas (2014) que en su estudio “Gestión de la cadena de suministros y su relación con la rentabilidad de la Empresa Sanavet S.A.C, Distrito de Comas, año 2013” concluyó que la gestión de la cadena de suministro tiene relación significativa con la rentabilidad, a lo que Rincón, (2016) en la tesis “La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil en el distrito de la victoria, año 2015” añade que esta gestión debe ser de calidad.

Por consiguiente al objetivo específico 3 planteado en esta investigación concerniente a determinar la relación de las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, los resultados mostraron que hay una relación muy significativa entre la dimensión distribución y la variable rentabilidad ( $\chi^2=49,847$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ), lo que significa que la posibilidad de obtener mayor rentabilidad está en función a la implementación de actividades que permitan incrementar el nivel de satisfacción y fidelización de los clientes ya sea a través de estrategias de venta o al desarrollo de que procesos de producción vayan en paralelo a las necesidades de estos clientes. Estos resultados son corroborados por los estudios de Fuentes (2016) en su investigación titulada “Estudio de los factores que determinan la rentabilidad de la empresa de distribución comercial” donde concluyó que el 80% de la rentabilidad en la empresa es debido a la producción del personal y la satisfacción del consumidor, pues manteniendo un buen trato en todo momento hará que exista una fidelización con los clientes existentes como también de nuevos clientes. También aportan evidencian Riojas (2018) en tesis “Gestión de la Cadena de Suministro y Ventas en la Empresa Recuperaciones Plásticas S.A.C., Zárate, 2018” cuando señala que existen relación significativa entre la gestión de la cadena de suministro y las ventas; o Murga (2016) en su estudio “El Supply Chain Management en relación con el servicio al cliente en la Empresa Promart Homecenter, San Martín de Porres – 2016”, cuando concluye que existe la relación significativamente el supply chain management y el servicio al cliente.

Se colige que en relación al objetivo general planteado en esta investigación concerniente a determinar la relación del Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019, se encontró resultados que muestran que hay una relación muy significativa entre las variables Supply Chain Management y rentabilidad ( $\chi^2=52,266$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ), y en razón a ello se puede inferir que la gestión y organización de todas las labores de obtención, producción y de la distribución de cada uno de los productos que una empresa ofrece a sus clientes permite incrementar las ganancias logradas como resultado de las negociaciones y la inversiones realizadas para su consecución. Estos hallazgos son corroborados por Lozano y Delgado (2015) en su tesis titulada, “Análisis de los procesos del Supply Chain Management de las empresas del sector metalmeccánico de la ciudad

de Guayaquil y su incidencia en la competitividad en los mercados de la comunidad andina de naciones”, por Salas, Meza, Obredor, & Mercado (2019) en su investigación titulada “Evaluation of the Supply Chain management to Improve Competitiveness and Productivity in the Metalworking Industry in Barranquilla, Colombia”, pues concluyeron que la cadena de suministro Supply Chain Management tiene influencia significativa en las capacidades de competencia de las organizaciones, pues les permite afrontar diferentes dificultades a través de cambios innovadores en los diferentes procesos de aprovisionamiento y finalmente con las teorías las cuales son teoría clásica de la administración por parte de Fayol en 1916 la cual determina parte desde un inicio de la organización viendo la parte estructural que cada proceso valla acorde brindando la eficacia de cada área como también la Teoría financiera moderna según Markowits en 1952 ve la parte de los balances financieros las cuales se debe de tener en cuenta para las tomas de decisiones sin alterar la situación financiera como también de las áreas dentro de la organización.

## V. CONCLUSIONES

1. De esta manera existe relación significativa ( $\chi^2=40,988$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ) entre actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019; es decir, la selección rigurosa de proveedores y la política de la minimización de costos, durante los procesos de adquisición de los productos favorece la rentabilidad de la empresa. De tal manera que se tenga en óptimas condiciones las fuentes de aprovisionamiento para estar siempre en la capacidad de satisfacer los requerimientos de adquisición de los diversos productos de la empresa.

2. En consecuencia existe relación significativa ( $\chi^2=68,507$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ) entre las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019; es decir, contar oportunamente con los materiales, insumos y recursos. Ello supone que la gestión eficaz conlleva a aseguramiento de materia prima y recursos de mantenimiento de equipos en almacén en cantidad suficiente como para no tener faltantes ni excesos de existencias, de tal manera que se facilitan procesos fluidos de producción y comercialización.

3. De acuerdo al objetivo específico se concluye que existe relación significativa ( $\chi^2=49,847$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ) entre las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019; es decir, la implementación de actividades que permitan incrementar el nivel de satisfacción y fidelización de los clientes favorece la rentabilidad de la empresa. Ello implica una gestión idónea de almacén para facilitar la ubicación de mercancías de tal manera que las actividades de distribución se tornen más ágiles y eficientes.

4. Finalmente, de acuerdo al objetivo general se concluye que existe relación significativa ( $\chi^2=52,266$ ; p-valor =  $0.000 < \alpha = 0.05$ ) entre el Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019; es decir, la gestión y organización de las labores de obtención, producción y distribución de los productos que se ofrece a los clientes incrementa las ganancias logradas como resultado de las negociaciones y las inversiones realizadas. Por tanto, entre los factores que generan mayor rentabilidad se encuentra la gestión de la cadena de abastecimiento, que incluye la observancia de todos los procesos logísticos, integrando a esto a los proveedores de los proveedores y a los clientes de los clientes.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. En primer lugar se recomienda generar actividades que permitan obtener los mejores proveedores del mercado, teniendo en cuenta procesos idóneos de selección y estrategias para la reducción de costos de adquisición a fin de obtener mayores márgenes de beneficios para la empresa. Para ello es necesario identificar las necesidades reales de la empresa, a fin de elaborar un perfil de proveedor adecuado que permita contar con una cartera de proveedores potenciales antes de iniciar el proceso de adquisición. Ya en las operaciones es necesario también que se promuevan relaciones abiertas con los proveedores seleccionados involucrándolos en los procesos de producción de tal manera que se facilita su alineamiento a los objetivos de la cadena de suministro.
2. En segundo lugar es recomendable evaluar y fortalecer el desempeño de los recursos humanos a fin de controlar el volumen de producción con valor agregado y cuidando que la cadena de suministro garantice que se cuente oportunamente con los materiales, insumos y recursos requeridos; debido a que se ha demostrado que ello se relaciona con una mayor rentabilidad para la empresa. Por otro lado, los procesos de producción relacionados a la cadena de suministro deben orientar su actividad para tener el producto o insumos en la cantidad necesaria, en el momento y lugar solicitado.
3. En tercer lugar se debe formular estrategias de venta de productos que incluyan la entrega a domicilio, pero cuidando que la elaboración y la entrega sea en el tiempo pactado pues ello elevara los niveles de satisfacción de los clientes; permitiendo elevar la rentabilidad de la empresa. Por otro lado, es necesario considerar que menos tiempo de mercancía en almacén significa menos costo y para ello la implementación de una plataforma informática resulta la mejor decisión puesto que asegura fluidez oportuna de la información.
4. Finalmente, se recomienda fortalecer la herramienta Supply Chain Management en la Empresa Walon Sport S.A., considerando las actividades de adquisición, producción y de la distribución de la organización puesto que se ha demostrado que su implementación está relacionada con la obtención de una mayor rentabilidad en la empresa. Para ello, la empresa debe integrar estratégicamente a proveedores y clientes desde principio a fin de los procesos productivos con el fin de generar redes altamente competitivas eficientes con menos costos de operación.

## REFERENCIAS

- Albornoz, N. (2015) *Rentabilidad y eficiencia de los mercados Bursátiles estadounidense, español, mexicano y venezolano 2000-2009*. Universidad de Córdoba. Argentina. Recuperado de: <https://helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/13792/2016000001094.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Atúncar, M. (2011). Propuesta de mejora en el control de la gestión de procesos de garantía de una empresa comercializadora de bienes de capital para incrementar el margen de rentabilidad. recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsndl&AN=edsndl.oai.union.ndltd.org.PERUUPC.oai.repositorioacademico.upc.edu.pe.10757.314634&lang=es&site=eds-live>
- Bertalanffy, L. (1976). *Teoría General de los Sistemas*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Blacio, T. (2015) *Cadena de suministros y la competitividad de las pymes en Guayaquil 2009-2014*. Universidad de Guayaquil. Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8886/1/TESIS%20%28TATIANA%20JAZMIN%20BLACIO%20ALB%20C3%81N%29.pdf>
- Burgess, K., Singh, P. & Koroglu, R. (2006). Supply chain management: a structured literature review and implications for future research. *Int J Oper Prod Manag.*, 26(7), 703-29.
- Caicedo, P. y Ajoy, F. (2017). *Proyecto de creación de una tienda de ropa y artículos deportivos en las Islas Galapagos Puerto Ayora*. Guayaquil: Universidad del Pacífico.
- Calderón, R. (2017). *Estudio de pre-factibilidad para la creación de una empresa textil de ropa deportiva* (Tesis de titulación). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Campos, M. (2019) La gestión de calidad, la formalización, la competitividad, el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las MYPES de la provincia de Satipo, 2017. (2019). Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.4A7EA588&lang=es&site=eds-live>

- Carrasco, S. (2009). *Metodología de la investigación científica*. Lima: Editorial San Marcos
- Chávez, A. (2012) *Supply Chain Management: Cadena de suministro*. Ril Editores.  
 Recuperado de:  
[https://www.google.com.pe/search?q=Ch%C3%A1vez+\(2012\)+Supply+Chain+Management&source=lnms&tbm=bks&sa=X&ved=0ahUKEwieuJqS94ziAhVhvlkKHdtADAQQ\\_AUIEygA&biw=1366&bih=657](https://www.google.com.pe/search?q=Ch%C3%A1vez+(2012)+Supply+Chain+Management&source=lnms&tbm=bks&sa=X&ved=0ahUKEwieuJqS94ziAhVhvlkKHdtADAQQ_AUIEygA&biw=1366&bih=657)
- Daft, R. (2015) *La teoría y diseño organizacional*. Universidad de Chicago. Ed. Cengage Learning
- Dubrin, J. (2001) *Fundamentos de administración (5a. ed.)*. México: International Thompson.
- Encinas, R. (2014) *gestión de la cadena de suministros y su relación con la rentabilidad de la Empresa Sanavet S.A.C, Distrito de Comas, año 2013*. Universidad Cesar Vallejo. Perú.  
 Recuperado de:  
[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/14074/Encinas\\_MRD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/14074/Encinas_MRD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Flores, C. (2019) El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las mypes del sector comercial de la provincia de Huarmey, caso empresa negociaciones black bull sac en los años 2015-2016. (2019). Recuperado de  
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.C8B2856B&lang=es&site=eds-live>
- Fuentes, A. (2016) *Estudio de los factores que determinan la rentabilidad de la empresa de distribución comercial*. Universidad de Nueva León. México. Recuperado de:  
<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/3957/jldc1de1.pdf;jsessionid=D3896AC8678B48EF0A8A1933E41F95?sequence=1>
- García, A. & Garnique, M. (2018). Desarrollo de mejora en el proceso de acondicionamiento de una empresa de Supply Chain Management ubicada en Lurín con la finalidad de rentabilizar las actividades productivas - (Tesis Parcial). Recuperado de:  
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.C5E3E45B&lang=es&site=eds-live>
- Giannakis, M. & Croom, S. (2004). Toward the Development of a Supply Chain Management Paradigm: A Conceptual Framework. *J Supply Chain Manag.*, 40(2):27-37.
- Hernández, A. (2002) *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: Ed. copyright.

- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6<sup>o</sup> Edición). México: Mc Graw-Hill Educación.
- Hersey, P. y Blanchard, K. (1988). *Management of organizational behavior: Utilizing human resources* (5<sup>th</sup> ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Hurtado J. (1998). *Metodología de la investigación guía para la comprensión holística de la ciencia*. Quirón ediciones.
- Kahraman, C. & Öztayşi, B. (2014). *Supply chain management under fuzziness: recent developments and techniques*. New York: Springer.
- Lozano; A. y Delgado, K. (2015) *Análisis de la cadena de suministros Supply Chain Management de las empresas del sector metalmecánico de la ciudad de Guayaquil y su incidencia en la competitividad en los mercados de la comunidad andina de naciones*. Universidad Politecnica Salesiana. Ecuador. Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/10021/1/UPS-GT001026.pdf>
- Macavilca, J. (2016) *Supply Chain Management y su influencia con el abastecimiento de la Empresa Center Color 'S - Callao, en el año 2016*. Universidad Cesar Vallejo. Perú. Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/18047/Macavilca\\_DLCJB.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/18047/Macavilca_DLCJB.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- Mendiburu, J. (2019) Modelo de gestión financiera para mejorar la rentabilidad de las mypes productoras de calzado en el distrito El Porvenir – Trujillo 2015. (2019). Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.A1932E2B&lang=es&site=eds-live>
- Murga, D. (2016) *El Supply Chain Management en relación con el servicio al cliente en la Empresa Promart Homecenter, San Martín de Porres – 2016*. Universidad Cesar Vallejo. Perú. Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/18063/Murga\\_QDE.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/18063/Murga_QDE.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Oliver, R. & Webber, M. (1992). Supply-chain management: Logisticscatches up with strategy. In M.Christopher (Ed.), *Logistics: Thestrategic issues*. London: Chapman &Hall.



- Oyola, J. (2018). El supply chain management y la calidad del producto de las empresas agroexportadoras en la provincia de barranca, 2017. Recuperado de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.2FABF310&lang=es&site=eds-live>
- Pinzón, B. (2005) *Los Procesos en Supply Chain Management. Conocimiento Útil II*. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/5653>.
- Porter, M. (1998). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors: with a new introduction*. New York: Free Press.
- Ramos, C. (2015) La gestión de calidad, la competitividad, el financiamiento, la capacitación, y la rentabilidad en las mypes de la provincia del Sullana, 2015. (2019). Recuperado de: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.58308200&lang=es&site=eds-live>
- Rincón, F. (2016). La gestión de calidad y la rentabilidad en las empresas del sector textil en el distrito de la victoria, año 2015. Tesis de título profesional. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2758/1/rincon\\_rfy.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2758/1/rincon_rfy.pdf)
- Riojas, C. (2018) *Gestión de la Cadena de Suministro y Ventas en la Empresa Recuperaciones Plásticas S.A.C., Zárate, 2018*. Universidad Cesar Vallejo. Perú. Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/24560/Riojas\\_QCS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/24560/Riojas_QCS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rodríguez, R. (2015) *el empowerment psicológico y sus consecuencias en la efectividad del empleado*. California. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/320961773\\_el\\_empowerment\\_psicologico](https://www.researchgate.net/publication/320961773_el_empowerment_psicologico).
- Roldán, M. (2015) *Orientación a la innovación abiertas y capacidades dinámicas como fuentes de la competencia para la gestión de la cadena de suministro o Supply Chain Management*. Universidad de Granada. España. Recuperado de: <http://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/40397/2479045x.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Salas, K., Meza, J., Obredor, T., & Mercado, N. (2019). Evaluación de la Cadena de Suministro para Mejorar la Competitividad y Productividad en el Sector Metalmecánico en

- Barranquilla, Colombia. *Información Tecnológica*, 30(2), 25–32. recuperado de: <https://doi.org/10.4067/S0718-07642019000200025>
- Sanderson, J., Lonsdale, C., Mannion, R. y Matharu, T. (2015). Towards a framework for enhancing procurement and supply chain management practice in the NHS: lessons for managers and clinicians from a synthesis of the theoretical and empirical literature. *Health Serv Deliv Res.*, 3(18), 1-134.
- Talledo, S. y Gonzales, L. (2019) *Supply Chain Management De La Empresa Siderperu, Chimbote 2018*. Universidad Cesar Vallejo. Perú. Recuperado de: [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/29014/Talledo\\_ASE-Gonzales\\_CLC.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/29014/Talledo_ASE-Gonzales_CLC.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Tamayo, T. y Tamayo M. (2004). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Ediciones Lumusa. S.A
- Vargas, J. (2005) *Supply Chain Management conceptos, procesos y Enfoques*. Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD. Recuperado de: <https://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/18562/4/79763613.pdf>
- Vásquez, R. (2016) *diferencia entre la cadena de valor y la cadena de suministros, para generar una ventaja competitiva*. Universidad Autónoma de Nuevo León. Recuperado de: <http://www.web.facpya.uanl.mx/vinculategica/Revistas/R2/2241-2258%20-%20Diferencia%20Entre%20La%20Cadena%20De%20Valor%20Y%20La%20Cadena%20De%20Suministros,%20Para%20Generar%20Una%20Ventaja%20Competitiva.pdf>
- Woodward, J. 1965). *Industrial Organizations: Theory and Practice*. London, Oxford: University Press.
- Zamora, I. (2013) *Análisis de la rentabilidad en las inversiones*. Edit. Deusto. Argentina.

**ANEXO 1.** Matriz de consistencia: Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.

Título: Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.								
Autora: Leslie Vanessa Sánchez Depaz								
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b> ¿Cómo se relaciona el Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b> <b>Problema específico 1</b> ¿Cómo se relaciona las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?</p> <p><b>Problema específico 2</b> ¿Cómo se relaciona las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?</p> <p><b>Problema específico 3</b> ¿Cómo se relaciona las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b> Determinar la relación del Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> <b>Objetivo específico 1</b> Determinar la relación de las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p> <p><b>Objetivo específico 2</b> Determinar la relación de las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p> <p><b>Objetivo específico 3</b> Determinar la relación de las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b> Existe relación significativa entre el supply chain management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b> <b>Hipótesis específica 1</b> Existe relación significativa entre las actividades de adquisición y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p> <p><b>Hipótesis específica 2</b> Existe relación significativa entre las actividades de producción y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p> <p><b>Hipótesis específica 3</b> Existe relación significativa entre las actividades de distribución y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019.</p>	<b>Variable 1: Supply Chain Management</b>					
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Enunciado</b>	<b>Fuente</b>		
			<b>Actividades de adquisición</b>	- Proveedores - Reducción de costos - Márgenes de beneficios.	1,2,3,4,5,	Totalmente de acuerdo (1), De acuerdo (2), Ni De Acuerdo Ni En Desacuerdo (3), En desacuerdo (4) y Totalmente En desacuerdo (5).		
			<b>Actividades de producción</b>	- Volumen de productividad - Nivel de Valor agregado - Taza de utilización de recursos	6,7,8,9,10,			
			<b>Actividades de distribución</b>	- Número de procesos - Tiempo de entrega - Grado de satisfacción del cliente	11,12,13,14, 15.			
			<b>Variable 2: Rentabilidad</b>		<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Enunciado</b>	<b>Fuente</b>
			<b>Control de gastos</b>	- Tasa de optimización de ingresos - Capacidad de producción. - Gastos innecesarios	1,2,3,4,5,	Totalmente de acuerdo (1), De acuerdo (2), Ni De Acuerdo Ni En Desacuerdo (3), En desacuerdo (4) y Totalmente En desacuerdo (5).		
			<b>Márgenes por producto</b>	- Tasa de valor de venta - Tasa de valor de compra - Rendimiento económico por producto	6,7,8,9,10,			
			<b>Flujo de rotación</b>	- Tasa de control efectivo - Tasa de generación de flujo de dinero. - Tiempo de venta	11,12,13,14, 15.			

Tabla 1:

*Matriz de Operacionalización de la variable 1: Supply Chain Management*

<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala</b>
Chávez (2012) precisa que esta herramienta tiene como responsabilidad la gestión y organización de todas las labores para la adquisición, producción y distribución de los productos que una empresa ofrece a sus clientes. definitivamente, es el más grande administrador de la red de suministro (p.87)	La variable se operacionalizará en base a sus tres dimensiones y sus nueve indicadores, redactando un cuestionario de 15 ítems con una escala tipo Likert.	<b>Actividades de adquisición</b>	Proveedores	1,2,3,4,5,	Totalmente en desacuerdo (1)
			Reducción de costos		En desacuerdo (2)
			Márgenes de beneficios.		
		<b>Actividades de producción</b>	Volumen de productividad	6,7,8,9,10,	Ni de cuerdo ni en desacuerdo (3)
			Nivel de Valor agregado		De acuerdo (4)
			Utilización de recursos		
		<b>Actividades de distribución</b>	Estrategia de ventas	11,12,13,14,15.	Totalmente de acuerdo (5)
			Tiempo de entrega		
			Grado Satisfacción del cliente		

*Fuente:* Elaboración propia.

Tabla 2:

*Matriz de Operacionalización de la variable 2: Rentabilidad*

<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala</b>
Zamora (2013) El nivel de correspondencia entre la ganancia y la inversión que realiza la empresa, va a medir ya sea la efectividad, que demuestran los beneficios obtenidos como producto de las ventas ejecutadas. La rentabilidad se basa en tres procedimientos, como: el control de egresos, los estándares por producto y la medida en que se mueve el producto dentro de la organización (p.37).	Para esta variable se ha establecido tres dimensiones y seis indicadores. se recolectará información con un cuestionario conformado por 15 preguntas y una escala tipo Likert.	<b>Control de gastos</b>	Optimización de ingresos	1,2,3,4,5,	Totalmente en desacuerdo (1)
			Capacidad de producción.		
			Sobre valoración de costos.		
		<b>Márgenes por producto</b>	Tasa de valor de venta	6,7,8,9,10,	En desacuerdo (2)
			Tasa de valor de compra		
			Rendimiento económico por producto		
		<b>Flujo de rotación</b>	Rotación de inventario	11,12,13,14,15.	De acuerdo (4)
			Generación de flujo de dinero.		
			Periodo de venta		
					Ni de cuerdo ni en desacuerdo (3)
					Totalmente de acuerdo (5)

*Fuente:* Elaboración propia

## ANEXO 2.

### Anexo 2.1 Instrumento para recoger información acerca de la tesis tesis “Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A Lima, 2019”

Autor de la tesis. Leslie Vanessa Sanchez Depaz

Ejemplar

N° \_\_\_\_\_

#### UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

INSTRUCCIÓN: Señor colaborador, el presente test tiene el propósito de recopilar información acerca del **Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A Lima, 2019**, para ello le agradeceremos seleccionar la opción y marcar con una “X” en el recuadro respectivo tiene carácter ANÓNIMA y su procesamiento será reservado, por lo que le pedimos SINCERIDAD en las respuestas. Tener en cuenta las orientaciones siguientes:

Usted encontrará 15 preguntas sobre el Supply Chain Management y las dimensiones Actividades de adquisición, Actividades de producción y Actividades de distribución  
Existen cinco (5) posibilidades de respuestas  
Marca 1 si tu respuesta es Totalmente de acuerdo  
Marca 2 si tu respuesta es De acuerdo  
Marca 3 si tu respuesta es Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
Marca 4 si tu respuesta es En desacuerdo  
Marca 5 si tu respuesta es Totalmente en desacuerdo

#### CUESTIONARIO SOBRE LA VARIABLE: Supply Chain management

Nº	Ítems de la variable independiente	1 Tda	2 Da	3 Ni A/D	4 Ede	5 Tde
<b>Dimensión: Actividades de Adquisición</b>						
1	Considera usted que la empresa se preocupa por tener los mejores proveedores del mercado.					
2	Según su criterio la empresa cumple con llevar a cabo una rigurosa selección de sus proveedores.					
3	De acuerdo a su criterio la empresa tiene un plan para reducir costos de adquisición de sus productos.					
4	Considera que existe un interés mayor por incrementar el nivel de ganancias, a partir de la reducción de costos de adquisición.					
5	De acuerdo a su experiencia se cuenta con un plan en la cadena de suministros para generar mayores márgenes de beneficios para la empresa.					
<b>Dimensión: Actividades de Producción</b>						
6	Cree usted que el volumen de productividad de los trabajadores es alto gracias a la cadena de suministros de la empresa.					
7	Según su experiencia la empresa capacita a sus trabajadores para lograr incrementar el volumen de producción por trabajador.					
8	De acuerdo a su criterio la empresa mantiene el propósito de genera un valor agregado en sus productos.					
9	Cree usted que la empresa cuenta con un plan de producción que permite la adecuada utilización de los recursos para elaborar los productos.					
10	Considera usted que, la cadena de suministro garantiza que la empresa cuente oportunamente con los materiales, insumos y recursos que se utilizan para la elaboración de los productos.					
<b>Dimensión: Actividades de Distribución</b>						
11	Considera que la empresa cuenta con estrategias de venta de productos que incluyen la entrega a domicilio.					
12	Considera que las estrategias de venta aseguran que los productos sean entregados a los clientes en el tiempo establecido.					
13	Según su experiencia la empresa se preocupa por que los productos vendidos se encuentren elaborados dentro del tiempo de entrega acordado con el cliente.					
14	Según su criterio existe un alto nivel de satisfacción de los clientes con los productos que adquieren.					
15	De acuerdo a su criterio la satisfacción de los clientes permite contar con un alto porcentaje de clientes fidelizados.					

GRACIAS.

**Anexo 2.2 Instrumento para recoger información acerca de la tesis tesis “Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A Lima, 2019”**

**Autor de la tesis. Leslie Vanessa Sanchez Depaz**

Ejemplar

Nº \_\_\_\_\_

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**INSTRUCCIÓN:** Señor colaborador, el presente test tiene el propósito de recopilar información acerca del **Supply Chain Management y la rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A Lima, 2019**, para ello le agradeceremos seleccionar la opción y marcar con una “X” en el recuadro respectivo tiene carácter ANÓNIMA y su procesamiento será reservado, por lo que le pedimos SINCERIDAD en las respuestas. Tener en cuenta las orientaciones siguientes:

**Usted encontrará 15 preguntas sobre La Rentabilidad y las dimensiones Control de gastos, Márgenes por Producto y Flujo de rotación**

**Existen cinco (5) posibilidades de respuestas**

**Marca 1 si tu respuesta es Totalmente de acuerdo**

**Marca 2 si tu respuesta es De acuerdo**

**Marca 3 si tu respuesta es Ni de acuerdo ni en desacuerdo**

**Marca 4 si tu respuesta es En desacuerdo**

**Marca 5 si tu respuesta es Totalmente en desacuerdo**

**CUESTIONARIO SOBRE LA VARIABLE: Rentabilidad**

Nº	Ítems de la variable independiente	1 T d a	2 D a	3 Ni A/ D	4 E d e	5 T e d
<b>Dimensión: Control de gastos</b>						
1	Podría afirmar que la empresa cuenta con políticas que le permiten optimizar sus ingresos.					
2	Considera usted que en la empresa se ha diseñado estrategias económicas para optimizar ingresos y generar mayor rentabilidad.					
3	Considera usted que la capacidad productiva de la empresa permite incrementar el nivel de rentabilidad.					
4	Según su criterio, el alto nivel de capacidad de producción de los trabajadores disminuye los costos de producción y eleva el nivel de rentabilidad.					
5	Según su criterio la empresa cuenta con políticas para evitar la sobre valoración de costos.					
<b>Dimensión: Márgenes por producto</b>						
6	Según su conocimiento, la empresa realiza un análisis semestral para conocer el valor de las ventas.					
7	Considera que los ingresos percibidos por la empresa según el valor de las ventas anuales, ha logrado incrementar el nivel de rentabilidad empresarial.					
8	Se puede afirmar que la empresa cuenta con procesos que regulan el valor de las compras mensuales, semestrales o anuales.					
9	Considera usted que según el balance que realiza la empresa, el valor de compra es menor que el valor de ventas.					
10	Se puede aseverar que los productos generan un rendimiento económico que permite incrementar el nivel de rentabilidad.					
<b>Dimensión: Flujo de rotación</b>						
11	Según su conocimiento la empresa realiza la rotación de inventarios de manera oportuna y adecuada.					
12	Considera que la empresa planifica adecuadamente las actividades de control de Stock, dentro de la rotación de inventarios.					
13	Según su criterio, en la empresa el nivel de flujo de ingresos, ha incrementado la rentabilidad en los últimos años.					
14	Considera usted que el nivel de rentabilidad ha incrementado gracias a que los productos elaborados se venden rápidamente.					
15	Existen prendas o productos estacionarios cuyo periodo de venta es corto y demoran en venderse afectando al nivel de rentabilidad					

**GRACIAS**

### ANEXO 3

#### Anexo 3.1 Ficha de datos variable 1: Supply Chain Management

Valor o Escala de Respuesta				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
1	2	3	4	5

	Ítem1	Ítem2	Ítem3	Ítem4	Ítem5	Ítem6	Ítem7	Ítem8	Ítem9	Ítem10	Ítem11	Ítem12	Ítem13	Ítem14	Ítem15
1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1
2	5	4	5	5	5	5	4	3	3	3	3	5	3	5	3
3	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	5
4	4	5	5	4	4	5	4	5	4	3	4	5	5	4	5
5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4
6	5	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5
7	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
8	5	4	5	3	5	4	2	3	3	4	3	4	3	5	3
9	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2
10	3	4	4	4	4	1	4	2	4	1	4	3	3	4	4
11	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	5	4	3
12	1	3	2	3	3	1	1	2	1	1	1	4	1	1	1
13	5	5	4	5	5	4	5	4	4	3	5	5	5	5	4
14	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	2
15	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	4
16	4	5	3	3	4	4	4	2	4	4	3	4	3	2	3
17	3	3	2	3	3	4	3	4	4	1	3	3	4	3	3
18	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
19	4	5	5	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4	2
20	4	5	4	5	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4
21	5	5	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5
22	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5
23	4	5	3	3	4	3	4	3	4	4	3	5	4	3	3
24	1	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1
25	4	3	4	3	3	2	1	1	2	1	3	4	1	4	1
26	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4
27	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5
28	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5
29	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5
30	1	4	2	4	4	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1
31	3	4	3	4	4	2	4	3	3	4	3	4	3	4	4
32	4	3	2	4	3	1	3	2	1	1	4	2	3	4	1
33	1	2	2	1	4	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1



Anexo 3.2 Ficha de datos variable 1: Rentabilidad

Valor o Escala de Respuesta															
Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Ni de acuerdo ni en desacuerdo		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo							
1		2		3		4		5							
Ítem1	Ítem2	Ítem3	Ítem4	Ítem5	Ítem6	Ítem7	Ítem8	Ítem9	Ítem10	Ítem11	Ítem12	Ítem13	Ítem14	Ítem15	
1	1	1	1	1	4	1	3	2	1	1	4	2	3	1	1
2	3	3	3	3	5	3	4	3	3	3	3	5	3	3	3
3	4	5	4	5	5	5	5	4	4	5	4	4	4	4	5
4	4	3	4	3	4	5	4	5	4	3	4	5	5	4	3
5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5
6	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5
7	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5
8	3	4	3	4	5	3	2	3	3	4	3	4	3	3	4
9	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	1
10	4	1	4	1	4	4	4	2	4	1	4	3	3	4	1
11	4	4	4	4	4	3	5	5	4	4	3	4	5	4	4
12	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	4	1	1	1
13	4	3	4	3	5	4	5	4	4	3	5	5	5	4	3
14	4	4	4	4	4	5	2	4	5	4	4	5	5	4	4
15	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5
16	4	4	4	4	4	2	3	4	2	4	4	3	4	3	4
17	4	1	4	1	3	3	3	4	4	1	3	3	4	4	1
18	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
19	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	4	4	3	3	3
20	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	4	4
21	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
22	5	4	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	4
23	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	5	4	4	4
24	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1
25	2	1	2	1	4	1	1	1	2	1	3	4	1	2	1
26	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5
27	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5
28	5	4	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	4
29	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5
30	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1
31	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4
32	1	1	1	1	4	1	3	2	1	1	4	2	3	1	1
33	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	2	1	2

ANEXO 4.

4.1 Resultados de análisis de consistencia del instrumento: Supply Chain Management

**CONFIABILIDAD**

Escala: **SUPPLY CHAIN MANAGEMENT**

**Estadísticos de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,884	15

**Estadísticos total-elemento**

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
1. Considera usted que la empresa se preocupa por tener los mejores proveedores del mercado.	40,2667	104,781	,468	,881
2. Según su criterio la empresa cumple con llevar a cabo una rigurosa selección de sus proveedores.	40,2000	102,314	,655	,872
3. De acuerdo a su criterio la empresa tiene un plan para reducir costos de adquisición de sus productos.	39,8000	102,314	,630	,873
4. Considera que existe un interés mayor por incrementar el nivel de ganancias, a partir de la reducción de costos de adquisición.	40,0667	98,781	,728	,868
5. De acuerdo a su experiencia se cuenta con un plan en la cadena de suministros para generar mayores márgenes de beneficios para la empresa.	40,4667	110,410	,314	,886
6. Cree usted que el volumen de productividad de los trabajadores es alto gracias a la cadena de suministros de la empresa.	40,8000	109,171	,306	,887
7. Según su experiencia la empresa capacita a sus trabajadores para lograr incrementar el volumen de producción por trabajador.	40,2000	107,743	,406	,883
8. De acuerdo a su criterio la empresa mantiene el propósito de genera un valor agregado en sus productos.	39,7333	101,495	,622	,873
9. Cree usted que la empresa cuenta con un plan de producción que permite la adecuada utilización de los recursos para elaborar los productos.	40,1333	105,410	,526	,878
10. Considera usted que, la cadena de suministro garantiza que la empresa cuente oportunamente con los materiales, insumos y recursos que se utilizan para la elaboración de los productos.	40,2000	102,886	,628	,873
11. Considera que la empresa cuenta con estrategias de venta de productos que incluyen la entrega a domicilio.	40,2667	101,067	,591	,875
12. Considera que las estrategias de venta aseguran que los productos sean entregados a los clientes en el tiempo establecido.	40,6000	106,257	,509	,878
13. Según su experiencia la empresa se preocupa por que los productos vendidos se encuentren elaborados dentro del tiempo de entrega acordado con el cliente.	40,2000	103,314	,538	,877
14. Según su criterio existe un alto nivel de satisfacción de los clientes con los productos que adquieren.	40,2000	102,886	,628	,873
15. De acuerdo a su criterio la satisfacción de los clientes permite contar con un alto porcentaje de clientes fidelizados.	39,8000	102,314	,630	,873

## 4.2. Resultados de análisis de consistencia del instrumento: Rentabilidad

### Escala: RENTABILIDAD

#### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,841	15

#### Estadísticos total-elemento

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
1. Podría afirmar que la empresa cuenta con políticas que le permiten optimizar sus ingresos.	38,2667	75,924	,192	,848
2. Considera usted que en la empresa se ha diseñado estrategias económicas para optimizar ingresos y generar mayor rentabilidad.	38,6000	70,971	,466	,831
3. Considera usted que la capacidad productiva de la empresa permite incrementar el nivel de rentabilidad.	38,1333	66,124	,639	,819
4. Según su criterio, el alto nivel de capacidad de producción de los trabajadores disminuye los costos de producción y eleva el nivel de rentabilidad	38,5333	70,552	,573	,826
5. Según su criterio la empresa cuenta con políticas para evitar la sobre valoración de costos.	38,3333	79,095	,153	,844
6. Según su conocimiento, la empresa realiza un análisis semestral para conocer el valor de las ventas.	39,0000	73,857	,317	,840
7. Considera que los ingresos percibidos por la empresa según el valor de las ventas anuales, ha logrado incrementar el nivel de rentabilidad empresarial.	38,6000	72,686	,344	,839
8. Se puede afirmar que la empresa cuenta con procesos que regulan el valor de las compras mensuales, semestrales o anuales.	38,2000	73,743	,629	,828
9. Considera usted que según el balance que realiza la empresa, el valor de compra es menor que el valor de ventas.	38,2000	73,171	,344	,839
10. Se puede aseverar que los productos generan un rendimiento económico que permite incrementar el nivel de rentabilidad.	38,5333	76,695	,220	,844
11. Según su conocimiento la empresa realiza la rotación de inventarios de manera oportuna y adecuada.	38,0667	63,352	,731	,812
12. Considera que la empresa planifica adecuadamente las actividades de control de Stock, dentro de la rotación de inventarios.	38,5333	65,838	,764	,812
13. Según su criterio, en la empresa el nivel de flujo de ingresos, ha incrementado la rentabilidad en los últimos años.	38,2667	71,781	,527	,828
14. Considera usted que el nivel de rentabilidad ha incrementado gracias a que los productos elaborados se venden rápidamente.	38,0000	69,429	,531	,827
15. Existen prendas o productos estacionarios cuyo periodo de venta es corto y demoran en venderse afectando al nivel de rentabilidad	37,6667	68,095	,593	,823

ANEXO 5

5.1 Juicio de Expertos



**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

I.1. Apellidos y nombres del informante: MARCO ANTO, FERRER  
 I.2. Especialidad del Validador: Psicólogo  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: ATCEP. UN. I  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta  
 I.5. Autor del instrumento: Sebastián Renato Morillo García

**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				2	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				1	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>					70	

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....  
 .....  
 .....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

70

Los Olivos, 05 de 11 del 2019.

.....  
 Firma de experto informante  
 DNI: 08725581  
 Teléfono: \_\_\_\_\_

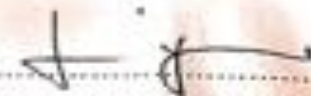
**V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

**Variable 1: Supply Chain Management**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2			
Item 3			
Item 4			
Item 5			
Item 6			
Item 7			
Item 8			
Item 9			
Item 10			
Item 11			
Item 12			
Item 13			
Item 14			
Item 15			
Item 16			

**Variable 2: Rentabilidad**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2			
Item 3			
Item 4			
Item 5			
Item 6			
Item 7			
Item 8			
Item 9			
Item 10			
Item 11			
Item 12			
Item 13			
Item 14			
Item 15			
Item 16			

.....  
  
 Firma de experto informante  
 DNI: 08725580  
 Teléfono: \_\_\_\_\_

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHELENA RIOS, ENRIQUE OMAR  
 I.2. Especialidad del Validador: MAGISTER EN ADMINISTRACION  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: MAGISTER EN ADMINISTRACION  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**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					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					✓
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					✓
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					✓
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>						100%

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

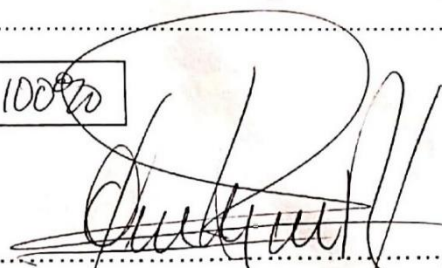
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

HAY SUFICIENCIA

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

Los Olivos, 6 de NOVIEMBRE del 2019.

100%



Firma de experto informante

DNI: 07912826

Teléfono: 992325181

REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:  
**Variable 1: Supply Chain Management**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4			
Item 5			
Item 6			
Item 7			
Item 8			
Item 9			
Item 10			
Item 11			
Item 12			
Item 13			
Item 14			
Item 15			
Item 16			

**Variable 2: Rentabilidad**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4			
Item 5			
Item 6			
Item 7			
Item 8			
Item 9			
Item 10			
Item 11			
Item 12			
Item 13			
Item 14			
Item 15			
Item 16			

  
 Firma de experto informante  
 DNI: 07912826  
 Teléfono: 992325181

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**
**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Michca Maguina Mary Hulin  
 I.2. Especialidad del Validador: DIA. ADM. DE LA EDUCACIÓN  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DOCENTE  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: EN CUENTA.  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**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					✓
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN					✓	

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

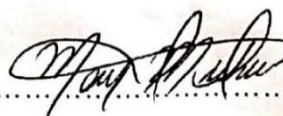
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....  
 .....  
 .....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

90%

Los Olivos, 6 de 11 del 2019.



Firma de experto informante

DNI: 414 786 52

Teléfono: 995 801 023



v. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:  
Variable 1: Supply Chain Management

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1			
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4		✓	
Item 5		✓	
Item 6	✓		
Item 7		✓	
Item 8	✓	✓	
Item 9	✓	✓	
Item 10		✓	
Item 11	✓		
Item 12		✓	
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		

Variable 2: Rentabilidad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3		✓	
Item 4	✓		
Item 5		✓	
Item 6	✓	✓	
Item 7		✓	
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13		✓	
Item 14	✓	✓	
Item 15		✓	
Item 16		✓	



Firma de experto informante

DNI: 414 78652

Teléfono: 995 801 023

Yo, Dr. Roberth Frías Guevara, docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE LIMA NORTE, revisor (a) de la tesis titulada "Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019", de la estudiante Leslie Vanessa Sanchez Depaz, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó 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.

Lugar y fecha: Lima, 03 de Diciembre del 2019



.....

Firma

Dr. Roberth Frías Guevara

DNI 08312356

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

"Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019."

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Br. Leslie Vanessa Sanchez Depaz. (ORCID: 0000-0002-0993-1405)

ASESOR:

Dr. Roberth Frias Guevara. (ORCID: 0000-0003-3670-3384)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Marketing y Comercio Internacional

LIMA PERÚ  
2019



Match Overview

17%

Currently viewing standard sources

View English Sources (Beta)

Matches

- 1 Submitted to Universid... Student Paper 6% >
- 2 repositorio.ucv.edu.pe Internet Source 5% >
- 3 repositorio.undac.edu.pe Internet Source 1% >
- 4 tesis.usat.edu.pe Internet Source 1% >
- 5 tesis.uccsm.edu.pe Internet Source <1% >
- 6 docplayer.es Internet Source <1% >
- 7 www.theibfr.com Internet Source <1% >
- 8 repositorio.espm.edu... Internet Source <1% >
- 9 repositorio.unsa.edu.pe Internet Source <1% >
- 10 repositorio.unajma.edu... Internet Source <1% >
- 11 Submitted to 53250 Student Paper <1% >
- 12 repositorio.uniasam.ed... Internet Source <1% >
- 13 acacia.org.mx Internet Source <1% >
- 14 repositorio.une.edu.pe Internet Source <1% >

 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE          TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL          UCV</b>	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, Sanchez Depaz, Leslie Vanessa, identificado con DNI N° 76176772, egresado de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo ( x ), No autorizo ( ) la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019."; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....


---

 FIRMA

DNI: 76176772

FECHA: 03 de Diciembre del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)  
"César Acuña Peralta"

## FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

### 1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: Sanchez Depaz, Leslie Vanessa

D.N.I. : 76176772  
Domicilio : Mz B1 Lt 8ª Los Cipreses, Campoy - SJL  
Teléfono : 5865061 Móvil : 922 736 763  
E-mail : lesliesd1118@gmail.com

### 2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales  
Escuela : Negocios Internacionales  
Carrera : Negocios Internacionales  
Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado : .....  
Mención : .....

### 3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres: Sanchez Depaz, Leslie Vanessa

Título de la tesis: "Supply Chain Management y la Rentabilidad de la empresa exportadora Walon Sport S.A. Lima, 2019"

Año de publicación : 2019

### 4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Si autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma : 

Fecha : 03/12/2019



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

LESLIE VANESSA SANCHEZ DEPAZ

INFORME TÍTULADO:

“SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA EXPORTADORA WALON SPORT S.A. LIMA, 2019.”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

---

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 04/12/19

NOTA O MENCIÓN: 17



---

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN

Mgtr. José de la Rosa Orderique Torres