



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Proceso de rotación de inventario y la rentabilidad de
la empresa Supermercados La Inmaculada SAC
Tarapoto - San Martín

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Saldaña Guerrero, Carlos Ricardo (orcid.org/0000-0003-1340-5050)

Shupingahua Amasifuen, Segundo Rolman (orcid.org/0000-0002-0086-0508)

ASESOR:

Sandoval Nizama, Genaro Edwin (orcid.org/0000-0003-4662-4778)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Promoción de la salud, nutrición y salud alimentaria

CALLAO - PERÚ

2023

Dedicatoria

Rolman

“Dedico mi proyecto de tesis principalmente a nuestro DIOS por brindarnos la salud y vida, a mis padres por el apoyo incondicional, a mi pareja e hijo por apoyarme y motivarme a superarme cada día más y a todas las personas involucradas durante el arduo proceso de mi carrera como profesional”.

Carlos Ricardo

“Dedico esta tesis en primer lugar a Dios, por darme la salud y fortaleza para continuar en este proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados, a mis padres, Carlos y Mirtha por haberme forjado como la persona que soy, muchos de mis logros se los debo a ustedes, a María mi segunda madre por ser también un pilar fundamental en mi vida a si mismo dedico esta tesis en memoria a mi querido y adorado Tío Mauro Saldaña Ríos. ¡Gracias! a todos ustedes por la inspiración, su amor, trabajo, paciencia, esfuerzo y sacrificio en todos estos años, a mis hermanos, Mauro y Cinthya Milagros por estar siempre presente acompañándome, guiándome, y que este logro sea el que los aliente a seguir y cumplir sus anhelos, metas personales, profesionales y porque los amo”.

Agradecimiento

Rolman

“Tus esfuerzos son impresionantes y tu amor es para mí invaluable, juntamente con mi padre me has educado me han proporcionado lo necesario, tus enseñanzas los aplico día a día, en verdad tengo mucho que agradecerte, gracias morenita”

Carlos Ricardo

“A Dios, por brindarnos salud, fuerza y voluntad y por permitirnos tener y disfrutar de nuestras familias. A la vida, porque cada día nos demuestra la hermosa que es, y lo justa que puede llegar a ser, y a las siguientes personas e instituciones:

- A la universidad Cesar Vallejo, su programa de titulación, y a toda su plana de Docentes capacitados para darnos la mejor formación ética y académica.
- Al profesor Sandoval Nizama, Genaro Edwin, por habernos asesorado en todo el proceso de investigación y, darnos la confianza.
- A nuestros jurados, por el aporte académico y técnico para la presentación de este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos y figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA	15
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	15
3.2. Variables y operacionalización	16
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	17
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	18
3.5. Procedimientos	20
3.6. Método de análisis de datos.....	20
3.7. Aspectos éticos	20
IV. RESULTADOS	21
V. DISCUSIÓN	29
VI. CONCLUSIONES	35
VII. RECOMENDACIONES.....	35
REFERENCIAS.....	37
ANEXOS.....	40

Índice de tablas

Tabla 1 Nivel de proceso de rotación de inventarios	22
Tabla 2 Nivel de rentabilidad	23
Tabla 3 Prueba de normalidad – Shapiro Wilk	25
Tabla 4 Influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad.....	26
Tabla 5 Influencia de la planificación de compra en la rentabilidad	27
Tabla 6 Influencia del control de almacenaje en la rentabilidad.....	28
Tabla 7 Influencia de la distribución de los bienes en la rentabilidad.....	29

Índice de gráficos y figuras

Figura 1 Nivel de proceso de rotación de inventarios	22
Figura 2 Nivel de rentabilidad	24

Resumen

El estudio ha tenido como finalidad determinar cómo influye los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021. De tipo aplicada, enfoque cuantitativo, diseño no experimental. La población estuvo conformada por 60 trabajadores, teniendo como muestra a 35 trabajadores. La técnica empleada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Los resultados son: Existe influencia significativa entre las dimensiones planificación de compra, control de almacenaje y distribución de los bienes con la rentabilidad de la empresa, dado que la significancia para todos los casos es 0.001 con una correlación de 0.575, 0.739 y 0.617. Conclusión: El proceso de rotación de inventarios influye positivamente en la rentabilidad, con una significancia de 0.001 y una correlación positiva considerable de 0.629, asimismo, tras efectuar el cálculo del coeficiente, se evidencia que la influencia tiene un valor del 40%.

Palabras clave: Inventario, rentabilidad, planificación.

Abstract

The purpose of the study was to determine the influence of inventory turnover processes on the profitability of the company Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto - San Martín 2021. The study was applied, quantitative approach, nonexperimental design. The population consisted of 60 workers, with a sample of 35 workers. The technique used was the survey and the instrument was the questionnaire. The results were as follows: There is a significant influence between the dimensions purchase planning, storage control and distribution of goods with the profitability of the company, given that the significance for all cases is 0.001 with a correlation of 0.575, 0.739 and 0.617. Conclusion: The inventory turnover process has a positive influence on profitability, with a significance of 0.001 and a considerable positive correlation of 0.629, also, after calculating the coefficient, it is evident that the influence has a value of 40%.

Keywords: Inventory, profitability, planning.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, las empresas se preocupan por encontrar estrategias o modelos que garanticen la sostenibilidad en la rentabilidad y al mismo tiempo optimicen sus recursos; donde el inventario es uno de los recursos más representativos de una compañía y además uno de los más costosos, muchas veces equivale al 50% de inversión de las compañías. Si bien, la gestión de los inventarios representa un problema frecuente para los encargados de almacén y el área logística por la falta de herramientas que les permita gestionar y monitorear adecuadamente los recursos de las empresas; dado que la demanda de los productos debe ir alineado con el nivel de los inventarios, pues si la cantidad es baja causa problemas en cuanto al cumplimiento con los clientes, que siempre buscan la inmediatez, y a su vez afectaría la supervivencia y la rentabilidad de estas (Campuzano et al., 2021). Es por lo que uno de los medios más efectivos para conseguir los propósitos organizacionales es tener un control de inventarios actualizado que ayude a verificar con exactitud y confiabilidad los datos financieros de la empresa (Imbaquingo & García, 2019).

En América Latina, la gestión de los inventarios toma mayor relevancia por ser una herramienta que contribuye en la competitividad de las organizaciones, sobre todo en los establecimientos comerciales que ofrecen diversidad de productos y servicios; lo que les permite hacer frente con mayor versatilidad al mercado globalizado, en donde la demanda requiere productos de alta calidad, que los tiempos de entrega sean inmediatos y el servicio personalizado. No obstante, los empresarios no tienen una buena comprensión de cómo llevar a cabo sistemas efectivos de administración de inventarios, esto debido a que sus gerentes no reciben ninguna capacitación al respecto; por lo que muchos piensan que el control de inventarios es difícil, y no ven que es una forma efectiva de prevenir pérdidas y generar ingresos sin producir nuevos productos o servicios (Mackay & Escalante, 2021). En Ecuador, más del 60% de las empresas carecen de mecanismos de control de las existencias, y si es que lo tienen son manuales y no lo dan el uso correcto, lo que genera pérdidas económicas dado que no pueden abastecer con los pedidos de la demanda ocasionados por la incorrecta gestión de las existencias; por lo que es sustancial que se implementen herramientas

digitales que optimicen los procesos de rotación de los inventarios y que maximice la generación de ingresos (Jadán-Maza & López-González, 2021)

En el Perú, existen muchas empresas comerciales que buscan convertirse en líderes, puesto que el interés de sus productos y artículos por parte de la demanda es considerablemente alto, dado que les brindan una gran variedad de productos y servicios en un solo lugar, lo cual crea una sobrecarga en la distribución y la dificultad de mantener un adecuado control del inventario por la diversidad de mercancía y las grandes cantidades que obtienen contantemente; es por ello, que la rotación de sus inventarios no es efectiva y les cuesta mucho llevar a cabo un monitoreo y verificación de sus existencias, siendo esta una situación problemática a nivel nacional para las empresas que se dedican a este rubro; al no contar con la capacidad de cubrir con la demanda por la deficiente rotación de los inventarios que les produce grandes pérdidas económicas (Cueva et al., 2021)

En el contexto local, la empresa Supermercados la Inmaculada SAC ubicada en el Jr. Martínez de Compañón 126 en la ciudad de Tarapoto, RUC: 20404097343, dedicada a la venta al por menor en comercio no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco. Esta empresa no es indiferente a los problemas mencionados con anterioridad respecto a los procesos de rotación de inventarios y como este influye en la rentabilidad de la organización; en vista que la empresa en los últimos años no tiene los resultados económicos ni el crecimiento esperado, esto debido principalmente a los problemas logísticos en cuanto a la rotación de inventarios, dado que en muchas ocasiones la mercadería que diariamente recibe la empresa no es debidamente recepcionada por las personas encargadas, causando así estacionalidad de dichas mercancías, seguido de la pérdida por vencimiento, deterioro o robo de productos produciendo un efecto negativo en la rentabilidad; todo ello, por la falta de planificación de las compras, carencia de herramientas digitales que les permita tener un control efectivo de las mercaderías y la falta de capacitación al personal encargado de la recepción para el control pertinente de los productos y el seguimiento posventa de estos con la finalidad de corroborar si los clientes demandan de más productos y seguir abasteciéndolos, de manera que los productos tengan una

rotación constante para que no permanezcan más tiempo en almacén, lo que a su vez va a generar mejor rendimiento de las ventas y rendimiento financiero para la empresa.

De acuerdo con lo señalado en líneas anteriores, se ha planteado el siguiente **problema general**: ¿Cómo influye los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021? Los **problemas específicos** son: P1: ¿De qué manera la planificación de compra influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?; P2: ¿De qué manera el control de almacenaje influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?; P3: ¿De qué manera la distribución de los bienes influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?

La investigación se justifica bajo los siguientes enfoques: **Conveniencia**; porque se llevó a cabo un análisis minucioso sobre los problemas que viene presentado la empresa concerniente a los procesos de rotación de inventarios y la rentabilidad, y en base a ello, se presentaron alternativas que les ha permitido dar soluciones a dichas situaciones. Además, se justifica por su **relevancia social**; porque los resultados que se obtengan del estudio, fueron de mucha ayuda para el área de logística y para la empresa en general, dado que se brindaron estrategias y herramientas que les permita seguir mejorando y creciendo como empresa; además, alcancen una rentabilidad positiva que les permita competir en el mercado. **Valor teórico**; porque el informe investigativo ha contado con bases teóricas sobre los temas tratados, los cuales involucran estudio de diversos contextos, los mismos que han sido recopilados de fuentes confiables y proporcionaron información fehaciente; todo ello con el propósito de que el estudio tenga sustento teórico. **Implicancia práctica**; por cuanto, se ha aportado información valiosa a la empresa sobre los temas investigados para que puedan identificar las falencias en dichas áreas e implementen herramientas e instrumentos que les ayude a tener una mejor gestión de los inventarios por ende mejore la rotación de estos. **Utilidad metodológica**; porque se aplicó una serie de métodos para el análisis de la información, y además se diseñaron instrumentos para

el recojo de datos, los cuales han sido validados por expertos para su aplicación en los participantes del estudio; asimismo, pueda servir en futuras investigaciones que busquen evaluar temas semejantes.

En cuanto al **objetivo general**, se establece el siguiente: Determinar cómo influye los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021. Tiene como **objetivos específicos**: O1: Identificar de qué manera la planificación de compra influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021. O2: Evaluar de qué manera el control de almacenaje influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021. O3: Establecer de qué manera la distribución de los bienes influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

Por último, se plantea como **hipótesis general**: Hi: La influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021, es significativa. Como **hipótesis específicas**: H1: La planificación de compra influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021. H2: El control de almacenaje influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021. H3: La distribución de los bienes influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

II. MARCO TEÓRICO

En este apartado se dan a conocer estudios antelados que tratan sobre los temas desde diversos contextos; a nivel internacional, Tenesaca & Maji (2018) en su estudio tuvo como finalidad medir el control de inventario y su incidencia en la rentabilidad. El enfoque metodológico fue cuantitativo, tipo básica – no experimental, la muestra lo integraron 13 trabajadores de la entidad analizada; la técnica fue la entrevista y el instrumento la guía de entrevista. En sus resultados mostró que el tiempo de la rotación

del inventario es inadecuado del 39% puesto que la entidad posee recursos inmovilizados lo que se ve reflejado en la baja rentabilidad de la empresa del 48%. Por lo que llegaron a concluir que el adecuado control de las existencias va a repercutir en el nivel de rentabilidad de las empresas, sobre todo en las comercializan productos de primera necesidad; asimismo, va a mejorar la comunicación entre las diversas áreas.

Por su parte, Macías-Chila & Zambrano-Intriago (2022) en su investigación tuvo como propósito principal analizar el efecto del control de inventarios en la rentabilidad. Presentó un diseño no experimental, corte transversal y alcance descriptivo de tipo aplicada; la población lo integraron 144 proveedores y la muestra 14 personas, emplearon como técnica la entrevista y la observación, por lo que los instrumentos fueron la guía de entrevista y la guía de observación. Sus resultados mostraron que la rotación de inventarios es deficiente en vista que hubo una pérdida de un total de \$60789.60 equivalente al 30% de mercadería debido a una deficiente planificación de compras; asimismo, se muestra que la empresa tuvo un rendimiento de sus activos del 0.09 centavos por cada dólar invertido. Los autores concluyeron que el manejo de los inventarios y el nivel de rotación determinan la rentabilidad de la empresa, por lo que es preciso indicar que existe incidencia entre las variables del 63%, p-valor, 0.001.

Respecto con Quinde & Ramos (2018) en su estudio tuvo como intención analizar el control de inventarios y su efecto en la rentabilidad. El enfoque metodológico empleado fue cuantitativo, tipo básico, descriptivo, a la muestra lo integraron 4 trabajadores de la entidad (gerente general, contador, despachador y jefe de compras) asimismo, los estados de situación financiera, por lo que fue preciso emplear una guía de entrevista y una guía de análisis documental. En sus resultados dieron a conocer que la empresa no cuenta con un adecuado sistema para el control de inventarios lo que limita la gestión de las existencias, provocando acumulación de productos, mostrado una deficiente rotación de las existencias. Además, el rendimiento o rentabilidad de sus activos fue de 0.86 es decir, que por cada 100 dólares invertidos en los activos de la empresa obtendrá 86 dólares en utilidades lo que favorece a la entidad, no obstante, también ha incrementado la cantidad de activos sin movimiento lo que resta la

rentabilidad de otras acciones. Llegaron a concluir que la rotación de inventarios incide de manera considerable en la rentabilidad de la empresa en un 48%.

Según, Guzmán et al. (2021) en su investigación tuvo el propósito principal evaluar el control eficiente del inventario y cómo influye en el rendimiento de las compañías. El método fue de tipo básicos, diseño no experimental, la muestra se compuso por el acervo documentario (15 revistas y artículos científicos), el instrumento empleado fue la guía de análisis documental. Sus resultados dieron a conocer que el control de inventarios es fundamental para la adecuada toma de decisiones de los empresarios; además, esto permitirá la adecuada rotación de las existencias y esto a su vez permitirá a las empresas tener mejor rentabilidad a través de una eficiente planificación. Conclusión: Existe influencia considerable entre la rotación de las existencias y la rentabilidad de las empresas; por lo que es necesario tener herramientas que facilite el control de los inventarios en las entidades.

En lo que respecta con Loo-Ponce & Muyulema-Allaica (2021) su investigación buscó determinar la incidencia de la gestión de calidad en la rentabilidad. La metodología presentó un enfoque cuantitativo, tipo básica, diseño no experimental, alcance descriptivo – correlacional; la muestra estuvo integrada por 10 trabajadores de la entidad (gerente, responsables y jefes de supervisión) para el recojo de datos se aplicó una guía de entrevista. En sus resultados dieron a conocer que la gestión de calidad es baja de 46% demostrando que no existe un adecuado control del almacenamiento; y el análisis económico – financiero; donde se mostró que el capital de trabajo disminuyó del 2019 al 2020, de igual manera, la razón corriente bajó de 5,6 al 2,47 y la razón de efectivo (1,82 al 0.46) y la solidez financiera (6,19 al 3,2), esto pone en manifiesto que la empresa cuenta con recursos limitados para realizar operaciones a corto plazo pero a largo plazo no tienen la capacidad de hacer frente a sus responsabilidades; es decir, cuenta con 2.47 unidades monetarias a corto plazo; indicando la deficiente rotación de los recursos internos de la entidad. Conclusión: La rentabilidad de las empresas se ve influenciada en gran medida por el control o rotación de las existencias (manejo de inventario); por lo que tener una deficiente gestión va a repercutir de manera directa en el nivel de rentabilidad.

Por otra parte, **a nivel nacional** Pizzán et al. (2022) en su artículo presentó como finalidad determinar la relación del control de inventario y la rentabilidad. La metodología presentó un enfoque cuantitativo, tipo básica, nivel descriptivo – correlacional, la muestra lo integraron 48 estados financieros mensuales de la entidad por lo que fue apropiado aplicar como instrumento la guía de análisis documental. Sus resultados dieron a conocer que la rotación de inventario disminuyó del 2018 al 2019, donde se evidenció que el índice con menor rotación fue en marzo del 2019 de 1.18; lo que indicó que el control de inventario es deficiente del 42%; no obstante, los índices de rentabilidad incrementaron del 0.25 – 0.27 de un año a otro (rentabilidad / activos) y la rentabilidad neta del 0.12 al 0.14 respectivamente. Conclusión: Se puso en manifiesto que no existe relación entre la rotación de inventarios y la rentabilidad de la empresa; puesto que se alcanzaron los siguientes valores ($r=,097$ y $p=,652$); es decir, si la rotación de inventarios es baja no afecta a la rentabilidad de la entidad en lo absoluto.

Asimismo, Flores et al. (2020) en su artículo tuvo como objetivo determinar la relación de la gestión de inventario y el rendimiento financiero. El tipo de estudio fue aplicado, enfoque cuantitativo, diseño no experimental, la población y muestra lo integraron 30 empresas y para el recojo de evidencias se empleó el cuestionario. Sus resultados indicaron que la gestión de inventarios es mala del 83% debido a una inadecuada distribución de mercancías, donde precisaron que no existe una adecuada rotación de las existencias; en lo que respecta al nivel de rentabilidad es regular del 6.38%. Llegaron a concluir que existe relación significativa entre las variables donde ($Rho=,963$) y p-valor fue menor a 0.05; esto indica que la inadecuada gestión de inventarios y la falta de verificación de los productos se ve reflejado en bajo rendimiento de la empresa.

Respecto a Córdova et al. (2022) en su estudio investigativo, tuvo a bien evaluar la influencia del control de inventario en la rentabilidad. El enfoque fue cuantitativo, tipo básica, diseño no experimental con alcance correlacional. La muestra lo integraron 11 trabajadores a quienes le aplicaron un cuestionario para el recojo de datos. Sus resultados mostraron que el control de inventarios es adecuado del 48%, es decir, tiene

una adecuada rotación de inventarios (63%); asimismo, la rentabilidad de la entidad es buena (58%). Conclusión: Existe relación entre las variables y sus dimensiones, puesto que el p-valor fue igual a ,000 y el Rho (,956) lo que indica una relación positiva y relevante; por lo que se puede inferir que a mejor manejo de las existencias mejores resultados tendrá la empresa.

También, Calderón et al. (2022) en su artículo buscó evaluar el proceso de control de inventarios de la entidad Ferconor. El estudio fue de tipo básico, diseño no experimental, alcance descriptivo, la población y muestra lo compusieron 12 colaboradores y los estados de situación financiera de la empresa. Se aplicó un cuestionario y una guía de análisis documental. En sus resultados dieron a conocer que la verificación de la mercadería es moderada el 75% y de igual manera a la rotación de mercadería es moderada del 83,3%; asimismo, el 47% precisó que el manejo de los inventarios se relaciona con el nivel de rentabilidad de la empresa. Conclusión: El control y rotación de inventarios es regular lo que repercute en gran medida al porcentaje de rentabilidad de la empresa; por lo que es imprescindible un adecuado manejo de las existencias para que la rentabilidad mejore.

Por último, Angulo-Rivera (2019) en su artículo tuvo a bien determinar la relación entre el control interno y la gestión de inventarios. El método fue de tipo básico – cuantitativo, no experimental con alcance correlacional; los participantes fueron 18 trabajadores a quienes se les aplicó un cuestionario para el recojo de evidencias. Sus resultados indicaron que el control interno se ejecuta de manera adecuada (88,9%) y de igual manera la gestión de inventarios se lleva a cabo de manera eficiente (94,4%); donde indica que la rotación de los inventarios es inadecuada (48%). Conclusión: Existe relación entre las variables, en vista que el p-valor fue igual a ,000; es decir, un adecuado control interno permitirá la gestión efectiva de los inventarios y la rotación de estos.

De manera consecutiva, se presentan las teorías que fundamentan a la variable **Proceso de rotación de inventarios**, donde Meana (2017) indica que es una serie de etapas que permiten medir la cantidad de veces que las existencias han rotado dentro de un tiempo determinado; es decir, saber si el producto se vende rápido o lento.

Además, Botez & Melega (2020) lo definen como indicadores que le permiten tener un conocimiento claro a los empresarios de la cantidad de veces que se venden sus productos físicos con la finalidad de que tomen mejores decisiones. Por su parte, Kemunto (2018) son indicadores encargados de controlar y administrar los procesos de la reposición de los inventarios con la intención de mejorar las ganancias de la empresa. Además, Oviedo (2018) considera que es el proceso por el cual la empresa verifica si los productos o existencias que tienen se está vendiendo o no; por lo que es altamente utilizada para la adecuada decisión de los empresarios.

De acuerdo con sus objetivos, Dzikrullah et al. (2020) mencionan que permite identificar la cantidad de veces que el inventario se convierte en dinero o si es que los productos se han vendido adecuadamente; asimismo, le brinda a la empresa información sobre la eficacia de la utilidad de los recursos humanos. De igual manera, Ahmed et al. (2020) infieren que determina el costo de las mercancías vendidas y la cantidad o promedio de inventarios, es decir, su principal objetivo es lograr que el inventario sea cero, donde la empresa solo tenga lo necesario para cubrir con sus pedidos para no tener recursos que no rotan o que lo hacen pero lentamente.

En lo que respecta a la importancia, Juhaida et al. (2018) mencionan que es relevante porque permita analizar la fijación de los precios de los productos, además de saber la demanda de los productos, la compra y los costos de los inventarios, de manera que facilita el seguimiento de los productos después de ser vendidos. De manera complementaria, Bin & Kertali (2018) mencionan que es una herramienta útil para saber si los productos son perecederos y que se tenga un mayor cuidado, y darles salida antes de la fecha de vencimiento; asimismo, Yeboah (2020) da a conocer que este proceso va a permitir medir la eficiencia global de la cadena de suministro desde los proveedores hasta los clientes finales; es decir, su importancia radica en el adecuado manejo del inventario de una empresa; a mayor rotación de los productos indica que existe una adecuada gestión de los suministros.

Para lograr una adecuada rotación de inventarios, Eulerich (2020) menciona que se debe de mejorar las previsiones de la demanda; es decir, a tener un mejor estimación de las ventas menor será la cantidad de productos que se mantendrán en almacén y

los índices de rotación será mejor. Asimismo, Parrales et al. (2021) precisan que clasificar y jerarquizar los inventarios de acuerdo al costo y la demanda va a permitir encontrar los índices de bajas ventas o los que tienen una acelerada rotación. Además, Solórzano-Mendoza & Mendoza-Vera (2022) indican que se debe optimizar la gestión de compras; es decir, aprovechar los descuentos por cantidad o volumen de compra, no obstante, antes se debe analizar el impacto que va a tener dicha compra en la gestión de los inventarios. Por último, Castro & Salas (2022) sostienen que los empresarios deben invertir en un buen software de inventario para contra de manera pertinente los almacenes de las empresas y tener conocimiento a tiempo real del comportamiento de los productos.

De manera seguida se da a conocer la evaluación de la variable, de acuerdo con Meana (2017) quien expone los siguientes componentes del proceso de la rotación de inventarios: **i) Planificación de compra**; comprende una serie de procesos, programas y objetivos que tienen como finalidad identificar y analizar los insumos que requiere la entidad en base a las necesidades de sus clientes; es decir, en esta etapa los encargados del área de compras tienen la responsabilidad gestionar todo el proceso de adquisición de los pedidos con los proveedores y la recepción de estos en el tiempo programado.

Tiene como indicadores: *Necesidad de compra*, se refiere a la identificación de los requerimientos que tiene la demanda sobre un determinado producto, en base al análisis realizado de la rotación de la mercadería. *Periodo de compra*, este se refiere al tiempo transcurrido desde que se ha hecho el pedido al proveedor y al tiempo de entrega; es decir, son las compras oportunas que realice la compañía. *Verificación de los proveedores*, es el proceso de selección de los proveedores que cumplen con los estándares de calidad y tengan la capacidad de cumplir con las expectativas y que se ajusten a los precios presupuestados de la empresa. *Recepción*, es el proceso de registrar y verificar todos los productos solicitados, de manera que estén acordes con las fichas de facturación.

Como segunda dimensión **ii) Control de almacenaje**; es todo el proceso logístico responsable del almacenamiento, y el traslado de las mercancías dentro del área de

almacén con el objetivo de tener un espacio propicio para el almacenaje de las compras (Meana, 2017). Presenta los siguientes indicadores: *Sistema de inventarios*, son herramientas que la empresa implementa para planificar y supervisar las existencias de las que dispone dentro del almacén. *Zona de almacenaje*, es el espacio donde se depositan las mercaderías hasta su salida; por lo que debe estar adecuado para el cuidado de los productos. *Excedentes*, es la verificación pertinente de los productos que no tienen salida dentro del almacén; es decir, revisar los productos que ya están por vencerse y dar salida en el tiempo pertinente.

Como última dimensión **iii) Distribución de los bienes**; son todas las actividades que dé seguimiento que se llevan a cabo desde la salida de un producto del almacén hasta el consumidor final; concierne al tiempo de entrega y al seguimiento posventa (Meana, 2017). Está integrada por los siguientes indicadores: *Monitoreo de las ventas*, es el seguimiento apropiado y oportuno de los productos vendidos para evitar la falta de productos o sobre stock en los almacenes. *Canales de distribución*, son los medios por lo que se distribuye los productos o mercadería desde la empresa hasta el cliente final, para lo cual deben de contar con sistemas que le permitan tener un control y una del desplazamiento del producto. *Tiempo de entrega*, es el tiempo que transcurre desde la compra de un producto hasta su destino final que viene a ser el cliente; el cual debe ser entregado en el tiempo indicado. *Seguimiento posventa*, es la etapa final en la que las empresas verifican si los productos llegaron a tiempo o si los clientes requieren de más mercadería para abastecerlos y que los productos sigan en rotación.

En lo que respeta a las teorías que fundamentan a la variable **Rentabilidad**, se toma como autor principal a Apaza & Barrantes (2020) quien menciona que es el beneficio que obtiene una compañía de acuerdo con la capital invertida y la capacidad que tiene para obtener ganancias, este suele expresarse en porcentajes. Asimismo, Gutiérrez & Tapia (2020) mencionan que es la facultad que tiene una empresa para aprovechar sus recursos y alcanzar beneficios monetarios en base a la inversión inicial realizadas. De igual forma, Huamán (2019) da a conocer que son los beneficios logrados por las inversiones realizadas por la entidad; asimismo, son ingresos monetarios generados por la actividades comerciales realizadas. Por otro lado, Popova et al. (2019) infieren

que son los beneficios que brinda una operación adecuada y específicas dentro de las empresas por medio de una previa inversión.

En cuanto a su importancia, Endri et al. (2020) dan a conocer que es esencial a la hora de hacer comparativas con las empresas o anteriores proyectos realizados para orientar las acciones de mejor manera y lograr resultados efectivos. Según, Golás (2020) expone que es un indicador financiero que mide la cantidad de retorno de una determinada inversión que por lo general es realizada dentro de un año fiscal. De igual manera, brinda las herramientas necesarias a la empresa para reconocer si la inversión o compra ejecutada del algún producto ha sido eficiente o no; es decir, si hubo algún porcentaje de dinero recuperado de lo que se ha invertido (Pham et al., 2020).

En cuanto a sus características, Korent & Orsag (2018) postula que se fundamenta en el uso de recursos que hace uso la compañía de manera pertinente, este va a relacionar las ganancias que se alcanzan de inversión ejecutada por la empresa, lo que permite tener información sobre las ganancias logradas en un tiempo en específico. Así también, Muhammad et al. (2020) considera que son indicadores que contribuyen en el análisis financiero para el mayor conocimiento de los inversores y empresarios para comparar dicha información con empresas de su mismo rubro.

Además, se dan a conocer los tipos en el que Rahman et al. (2020) menciona que son los siguientes: Rentabilidad absoluta; indica que el crédito que se alcanza a lo largo de un periodo después de la inversión ejecutada, el beneficio que se obtienen se debe al mismo. Además, Ochoa et al. (2020) menciona sobre la rentabilidad comercial; en esta se considera que las ganancias que se logran obtener está en función a las ventas realizadas de los mismos productos o mercadería con los que la compañía cuneta. Por otro lado, Muyulema et al.(2020) hace mención sobre la rentabilidad del dinero; en la que considera que las ganancias que se obtienen es a partir de una inversión efectuada de un porcentaje de dinero en específico.

En lo que respecta con Soberanes et al. (2021) da a conocer sobre la rentabilidad esperada; que es la que aspira una compañía de acuerdo a la confianza que tiene en el futuro; asimismo, menciona sobre la rentabilidad garantizada; que es la que permite

calcular la rentabilidad a través de la ejecución de herramientas como el caso de las cuentas de ahorro. Por otro lado, Reschiwati et al.(2020) hacen mención sobre la rentabilidad de libre riesgo; esta se estima en función a los contratos financieros libres de amenazas; y por último detalla sobre la rentabilidad nominal y real; menciona que este se logra en los periodos de inflación por los que en algún momento pueda pasar las inversiones realizadas por la entidad.

Para incrementa la rentabilidad Safra (2020) menciona que la empresas deben de minimizar gastos a través de un análisis que les permita conocer en donde se están gastando más recursos económicos con la finalidad de mejorar la producción y la rotación de las mercaderías. Además, Ortega (2020) que es importante llevar un monitoreo de las actividades y de las existencias para determinar el rendimiento que se va logrando de acuerdo al movimiento de estas dentro de los almacenes. Como precisa Cifuentes et al. (2018) se debe llevar a cabo un análisis del rendimiento de la cartera de los clientes y por medio de ello, incrementar la ventas aplicando tecnología de seguimiento después de las ventas ejecutadas.

Para la evaluación de la variable, se considera la teoría de Apaza & Barrantes (2020) quien expone las siguientes dimensiones: **i) Rentabilidad económica**; se refiere a la ganancias lograda en función a la inversión realizada por la empresa; además, mide la facultad que tienen los activos para producir ganancias sin tomar en cuenta como estos fueron financiados (ROI). Tiene como indicadores: *Recursos monetarios*, es el dinero con el que cuenta la empresa para ser invertido; asimismo, este sirve como respaldo o soporte de la entidad. *Inversiones*, es el proceso de compra de activos que van a aumentar su valor en el tiempo y este será el margen de ganancia de la empresa.

Rendimiento de las ventas, se refiere a la facultad que tiene la empresa para convertir sus activos en beneficios monetarios; por medio de las ventas de sus productos; es decir, permite conocer la eficiencia operativa.

Por último, **ii) Rentabilidad financiera**; son las ganancias obtenidas de acuerdo con el aporte brindado de los accionistas y de dividir los beneficios de los impuestos pagados por las actividades realizadas (ROE) (Apaza & Barrantes, 2020). Presenta los siguientes indicadores: *Rendimiento financiero*, se refiere al porcentaje de rendimiento alcanzado por medio del aporte de los accionistas de la empresa. *Margen bruto*, son las ganancias alcanzadas después de haber restado el costo de las ventas según las ventas efectuadas. *Beneficio neto*, se refiere al beneficio resultante después de quitar o descontar los pagos de impuestos; por lo que se considera a la ganancia final lograda por cada uno de los inversionistas.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El estudio será de tipo **aplicada**, puesto que se evaluarán los temas con el objetivo de aportar estrategias que mejoren la situación presentada en la compañía referente a los procesos de rotación y rentabilidad. De acuerdo con Arbaiza (2019) estos estudios se caracterizan porque buscan aplicar el conocimiento básico por medio de estrategias para dar soluciones a los problemas evidenciados dentro de un contexto en específico.

Asimismo, el enfoque de la investigación ha sido **cuantitativo**, porque se aplicaron métodos estadísticos para el análisis de la información, de manera que se tengan una medición numérica de la situación presentada. Tal como señala Sánchez (2019) estos estudios buscan dar respuesta a los objetivos planteados por medio de números estadísticos; es decir, que estos sean cuantificables y medibles.

3.1.2. Diseño de investigación

De acuerdo con las características del estudio, ha sido de diseño **no experimental**; porque los investigadores observaron y evaluaron a las variables en su estado original, sin la necesidad de modificarlos. Según Ñaupas et al. (2018) son no experimentales, porque no tienen la intención de modificar el ambiente en el que se desarrollará la investigación; es decir, solo se encarga de observar, analizar y evaluar la situación evidenciada y en base a ello brindar alternativas de solución.

Asimismo, el nivel de la investigación será **descriptivo – correlacional**; por cuanto se detallaron las cualidades de cada una de las variables y como estas se relacionan dentro de un tiempo determinado (proceso de rotación de inventario y rentabilidad). Como expresa Carrasco (2019) estos estudios tienen como finalidad describir los hechos dentro de un espacio y tiempo en específico con el propósito de determinar el nivel de vinculación existente entre los temas investigados.

Además, será de corte **transversal**; tal como precisa Valderrama (2019) porque los hechos serán investigados dentro de un tiempo en específico, es decir, se obtendrán las evidencias del año 2021 para el análisis y a través de ello presentar las conclusiones y recomendaciones.

En ese sentido, el esquema del diseño presentó los siguientes elementos: Muestra, proceso de rotación de inventario, rentabilidad, cuya flecha se encuentra intermediada por la influencia.

3.2. Variables y operacionalización

Variable I: Proceso de rotación de inventario

Definición conceptual: Son una serie de actividades que comprenden la planificación de compra, el control de almacenaje y la distribución de los bienes, los cuales, permiten identificar la cantidad de veces que las existencias han circulado dentro de un tiempo determinado (Meana, 2017).

Definición operacional: Para la evaluación de la variable se ha diseñado un cuestionario que estuvo comprendido por interrogantes planteadas en relación con los indicadores determinado en el estudio, cuyas respuestas fueron manifestadas mediante las escalas de Likert (nunca, casi nunca, a veces, casi siempre y siempre).

Indicadores: Necesidad de compra, Periodo de compra, Verificación de los proveedores, Recepción, Sistema de inventarios, Zona de almacenaje, Excedentes, Monitoreo de las ventas, Canales de distribución, Tiempo de entrega, Seguimiento posventa.

Escala de medición: Ordinal

Variable II: Rentabilidad

Definición conceptual: Es el beneficio que obtiene una compañía de acuerdo con la capital invertida y la capacidad que tiene para obtener ganancias, este suele

expresarse mediante los ratios de rentabilidad económica y financiera (Apaza & Barrantes, 2020)

Definición operacional: Para evaluar a la rentabilidad fue pertinente elaborar un cuestionario en función a los indicadores determinado en el estudio, cuyas respuestas serán manifestados mediante las escalas de Likert (nunca, casi nunca, a veces, casi siempre y siempre).

Indicadores: Recursos monetarios, Inversiones, Rendimiento de las ventas, Rendimiento financiero, Margen bruto, Beneficio neto.

Escala de medición: Ordinal

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1. Población

La población del estudio estuvo integrada por 60 colaboradores de las oficinas de contabilidad, almacenamiento, compras y trastienda de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC de la ciudad de Tarapoto. Como sostiene Maldonado (2018) es la totalidad de individuos u objetos que coexisten en un territorio en específico, además comparten cualidades o creencias semejantes que les hace diferentes de otros.

Criterios de selección

- **Criterios de inclusión:** Se ha considerado a los trabajadores de las oficinas de contabilidad, almacenamiento, compras y trastienda, además a todos los que quieran ser partícipes de la investigación.
- **Criterios de exclusión:** No se ha tomado en cuenta a los clientes y proveedores de la empresa; asimismo, a los trabajadores que no sean parte de las áreas determinadas y a los que no deseen ser parte del estudio.

3.3.2. Muestra

La muestra estuvo integrada por 35 trabajadores pertenecientes a las oficinas de contabilidad, almacenamiento, compras y trastienda de la empresa

Supermercados la Inmaculada SAC de la ciudad de Tarapoto; los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Área u oficinas	Número de colaboradores
Contabilidad	10
Almacenamiento	10
Compras	10
Trastienda	5
Total	35

Nota; Datos proporcionados por el gerente de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC, Tarapoto – San Martín.

3.3.3. Muestreo

En la investigación se aplicó un muestreo **no probabilístico – conveniencia**, porque para la selección de los participantes no se utilizó ninguna fórmula matemática; sino que fueron seleccionados de acuerdo con la conveniencia del investigador, dado que la población fue pequeña. Tal como sostiene, Robles (2019) estos muestreos se definen porque no utilizan fórmulas estadísticas para determinar a la muestra con la que van a trabajar; además, porque la muestra es igual a la población.

3.3.4. Unidad de análisis

Un colaborador de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

La técnica que ha sido empleada es la **encuesta**; con la intención de recopilar la información de manera relevante de los participantes y que es de interés para el investigador. Como lo indica Arbaiza (2019) esta es una técnica que registra y recoge evidencias sustanciales acerca de un tema en específico, dado que es diseñada con antelación por investigadores para que sea aplicado a un público en específico de acuerdo a los propósitos de la investigación.

Instrumento

Por lo tanto, el instrumento que ha sido empleado es el cuestionario para ambas variables; el cual estuvo dirigido a los 35 colaboradores de las oficinas de contabilidad almacenamiento, compras y trastienda de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021; asimismo, fue diseñado en función a sus dimensiones e indicadores; cuyas respuestas estuvieron bajo la escala Likert: Siempre (5), Casi siempre (4), A veces (3), Casi nunca (2), Nunca (1).

En el caso del cuestionario para el proceso de rotación de inventario estuvo distribuido en tres dimensiones con un total de 18 interrogantes; asimismo, para el cuestionario de la rentabilidad estuvo dividido en dos dimensiones con un total de 12 enunciados.

Validez

Para validar los instrumentos, estos fueron sometidos a juicio de expertos para verificar y corroborar que las preguntas sean coherentes y pertinentes para su posterior aplicación a los participantes.

<u>Variable</u>	<u>Experto</u>	<u>Opinión del experto</u>
Proceso de rotación de inventario	Experto 01	Aplicable
	Experto 02	Aplicable
	Experto 03	Aplicable
Rentabilidad	Experto 01	Aplicable
	Experto 02	Aplicable
	Experto 03	Aplicable

Nota: Elaboración propia.

Confiabilidad

Para dar fiabilidad de los cuestionarios se aplicó el coeficiente de Alfa de Cronbach; donde el índice debe ser mayor a 0.7 para que estos sean confiables y aceptables.

<u>Variable</u>	<u>Alfa de Cronbach</u>	<u>N de interrogantes</u>
Procesos de rotación de inventario	0.952	18
Rentabilidad	0.932	12

Nota: Elaboración propia.

3.5. Procedimientos

Lo primero que se ha realizado en la investigación fue revisar las teorías asociadas a los temas de estudio, los cuales permitieron la elaboración de la matriz de la operacionalización, después se describió la problemática del estudio en función a las variables, se plantearon los objetivos e hipótesis del estudio. De manera seguida, se recolectó información de investigaciones anteladas para el desarrollo de los antecedentes y marco teórico; posterior a ello, se detalló la metodología en donde se determinó la cantidad de participantes a quienes se les ha aplicado los instrumentos después de obtener la autorización de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC de la ciudad de Tarapoto. A continuación, fueron procesadas las evidencias recopiladas por medio de tablas Excel y el software SPSS-28 y presentar los resultados en tablas y figuras para su mejor entendimiento; y finalmente se realicen las conclusiones y recomendaciones.

3.6. Método de análisis de datos

Para el desarrollo del informe investigativo se ejecutarán los siguientes métodos: Análisis descriptivo, porque se describirá el estado actual y las características de las variables a través de frecuencias y porcentajes; además, se describieron los ratios de la variable rentabilidad. Por otro lado, fue empleado el análisis inferencial, porque se utilizó el programa SPSS-28 para comprobar las hipótesis postuladas por el investigador con antelación, de igual manera se efectuó el uso de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk por cuanto la muestra es menor a 50 individuos (35 colaboradores). Por último, para conocer el nivel de relación entre los temas se recurrió a la prueba no paramétrica de Rho Spearman o Pearson, con el objetivo de dar respuesta a las interrogantes del estudio.

3.7. Aspectos éticos

En la ejecución del informe científico se tomaron en cuenta los lineamientos determinados por la UCV y las pautas de las normas APA 7^a edición para citar adecuadamente las referencias bibliográficas como también las tablas y figuras

que se empleen en la investigación. Por lo tanto, se siguieron las siguientes normativas éticas: Beneficencia; porque los resultados que se alcanzaron del análisis ejecutado le permitieron a la empresa tener herramientas para solucionar las dificultades presentadas en los procesos de rotación del inventario y la influencia que este tiene en la rentabilidad. No maleficencia; porque la investigación solo fue realizada con propósitos académicos sin la intención de causar algún daño o perjuicio en la reputación de los trabajadores e imagen de la empresa. Autonomía, porque los participantes seleccionados tuvieron la libertad de elegir ser parte o no del estudio; es decir, se respetó su elección. Transparencia, dado que todos los resultados que se obtengan del estudio fueron presentados sin ninguna modificación para brindar confiabilidad y seguridad de la información, y puedan ser verificados los resultados; asimismo, sea útil para futuras investigaciones. Por último, cabe señalar que se tuvo el consentimiento informado de cada una de las personas que formaron parte de la muestra.

IV. RESULTADOS

Análisis descriptivo

Nivel de proceso de rotación de inventarios

Tabla 1

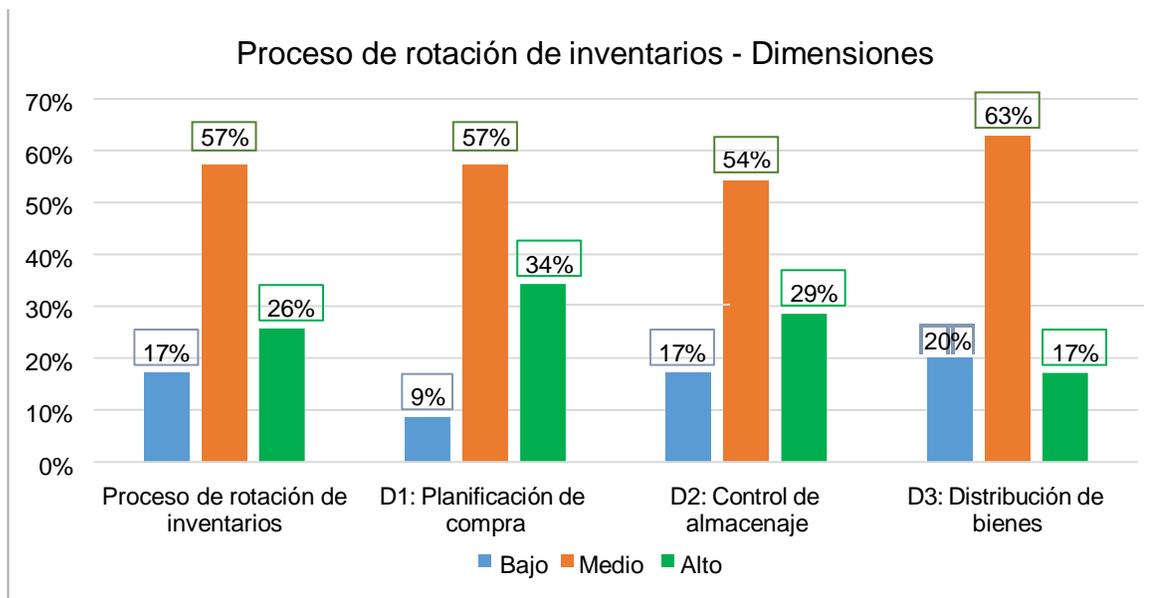
Nivel de proceso de rotación de inventarios

Escala de la variable	Proceso de rotación inventarios compra		Planificación de de		Control de almacenaje		Distribución de bienes	
	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
Bajo	6	17%	3	9%	6	17%	7	20%
Medio	20	57%	20	57%	19	54%	22	63%
Alto	9	26%	12	34%	10	29%	6	17%
Total	35	100%	35	100%	35	100%	35	100%

Nota. Cuestionario aplicado a los 35 trabajadores de Supermercados la Inmaculada SAC.

Figura 1

Nivel de proceso de rotación de inventarios



Nota. Cuestionario aplicado a los 35 trabajadores de Supermercados la Inmaculada SAC.

Interpretación

En la tabla 1 y figura 1 se evidencia que el proceso de rotación de inventarios presenta un nivel bajo en 17% (6 trabajadores), nivel medio en 57% (20) y nivel alto en 26% (9 trabajadores). La planificación de compras presenta un nivel medio en 57% debido a que el periodo de adquisición de productos no es desarrollado a tiempo en determinadas oportunidades, las políticas establecidas por la empresa no se cumplen de manera óptima, las órdenes de compra y facturas tampoco son revisadas a tiempo por el personal. El control de almacenaje es medio en 54% porque existe cierto descontrol en la zona del almacenaje, dado que los productos no son recepcionados como corresponden, determinadas veces hubo deterioro, robos y vencimiento de productos a falta de una adecuada supervisión de los productos perecibles. Además, la distribución de bienes presenta un nivel medio en 63% debido a que existe poca coordinación entre trabajadores en cuanto al monitoreo de los productos de mayor demanda, los canales de distribución son poco útiles para ocasionar la salida de productos, ocasionando retrasos en la entrega de mercancías.

Nivel de rentabilidad

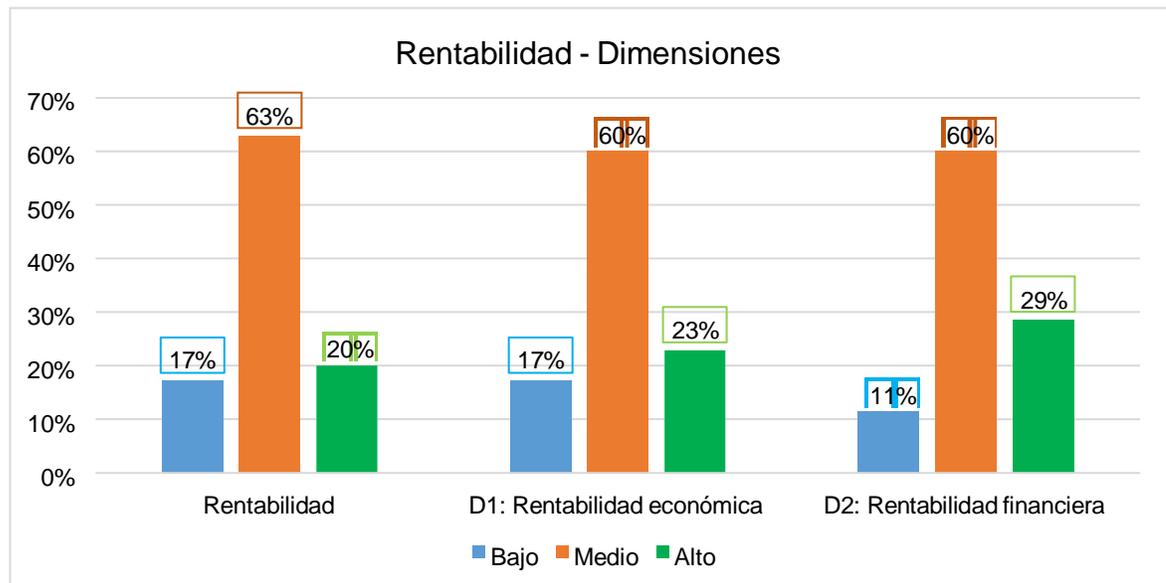
Tabla 2 Nivel de rentabilidad

Escala de la variable	Rentabilidad		Rentabilidad económica		Rentabilidad financiera	
	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%
Bajo	6	17%	6	17%	4	11%
Medio	22	63%	21	60%	21	60%
Alto	7	20%	8	23%	10	29%
Total	35	100%	35	100%	35	100%

Nota. Cuestionario aplicado a los 35 trabajadores de Supermercados la Inmaculada SAC.

Figura 2

Nivel de rentabilidad



Nota. Cuestionario aplicado a los 35 trabajadores de Supermercados la Inmaculada SAC.

Interpretación

La tabla 2 y figura 2 manifiesta lo siguiente: El nivel de rentabilidad en la empresa es bajo en 17% (6 trabajadores), medio en 63% (22 trabajadores) y alto en 20% (7

trabajadores). La rentabilidad económica presenta un nivel medio en 60% porque en los últimos periodos ha carecido de un alto nivel de rendimiento de ventas, asimismo, la rotación de las existencias ha tenido resultados bajos, la cantidad de ventas generadas a penas cubre las obligaciones que tiene la organización. La rentabilidad financiera presenta un nivel medio en 60% debido a que no es la esperada por la gerencia, la utilidad presenta un bajo nivel y el beneficio neto a penas y permite la adquisición de nuevos recursos.

Análisis inferencial

Prueba de normalidad

H_i: La distribución estadística de los datos es normal.

H_o: La distribución estadística de los datos no es normal.

Antes de explicar la prueba de normalidad, es importante mencionar lo siguiente: Para utilizar la prueba paramétrica de Pearson, la significancia debe ser mayor a 0.05; en cambio; para utilizar la prueba no paramétrica de Rho de Spearman, la significancia debe ser menor a 0.05.

Tabla 3 *Prueba de normalidad – Shapiro Wilk*

Variables	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
V1:Proceso de rotación de inventarios	.906	35	.006
V2: Rentabilidad	.962	35	.264
D1:Planificación de compra	.932	35	.032
D2: Control de almacenaje	.820	35	.001
D3: Distribución de los bienes	.921	35	.015

a. Corrección de significación de Lilliefors

Interpretación

En lo que respecta a la tabla N°3, la significancia obtenida para el proceso de rotación de inventarios fue 0.006, mientras que para la rentabilidad fue 0.264, en cambio para la dimensión planificación de compra fue 0.32, control de almacenaje

0.001 y distribución de los bienes 0.015. Por tanto, se evidencia que los datos no provienen de una distribución normal al tener la mayoría de los resultados, una significancia menor a 0.05. En efecto, se procedió a utilizar la prueba no paramétrica de Rho de Spearman.

Prueba de hipótesis general:

H_i: La influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021, es significativa.

H_o: La influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021, no es significativa.

En lo que se refiere a los resultados inferenciales del presente estudio, es preciso indicar la siguiente regla de decisión:

- Si el p-valor es superior a 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.
- Si el p-valor resultante es menor a 0.05, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 4 *Influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad*

			Rentabilidad
		Coeficiente de correlación	.629**
Rho de Spearman	Proceso de rotación de inventarios	Sig. (bilateral)	<.001
		N	35

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

Interpretación

Como manifiesta la tabla 4, el proceso de rotación de inventarios influye de manera positiva en la rentabilidad, dado que la significancia obtenida es de 0.001, por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna, de la misma manera, la correlación fue positiva considerable de 0.629, así también, al efectuar el cálculo del coeficiente, se evidencia que la influencia tiene un valor del 40%, donde se constata que el procedimiento de rotación de las existencias al ser llevado a cabo de manera eficiente, repercutirá favorablemente en los resultados de la rentabilidad, caso contrario, la influencia será desfavorable.

Prueba de hipótesis específica 01

H₁: La planificación de compra influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

H₀: La planificación de compra no influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021

Regla de decisión:

- Si el p-valor es superior a 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.
- Si el p-valor resultante es menor a 0.05, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 5 *Influencia de la planificación de compra en la rentabilidad*

			Rentabilidad
		Coeficiente de correlación	.575**
Rho de Spearman	Planificación de compra	Sig. (bilateral)	<.001
		N	35

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

Interpretación

En la tabla 5 se aprecia que la planificación de compras influye de manera positiva en la rentabilidad con una significancia bilateral de 0.001, por ello, se rechaza la

hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna, de la misma manera, el coeficiente de correlación fue 0.575 el cual establece una correlación positiva considerable. El resultado estadístico evidencia que, mientras las actividades de planificación de compra en la empresa se desarrollen asertivamente, entonces la rentabilidad tendrá resultados positivos. Por tal motivo, se acepta la hipótesis alterna planteada.

Prueba de hipótesis específica 02

H1: El control de almacenaje influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

H₀: El control de almacenaje no influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

Regla de decisión:

- Si el p-valor es superior a 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.
- Si el p-valor resultante es menor a 0.05, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 6 *Influencia del control de almacenaje en la rentabilidad*

			Rentabilidad
Rho de Spearman	Control de almacenaje	Coeficiente de correlación	.739**
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	35

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

Interpretación

La tabla 6 refiere que el control de almacenaje influye de manera positiva en la rentabilidad debido a que la significancia tiene un valor de 0.001, en efecto, se

rechaza la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna, de la misma manera, el coeficiente de correlación tiene un valor de 0.739 el cual establece una correlación positiva considerable. A partir de ello, se afirma que si las actividades del control de almacenaje son efectuadas a tiempo, tendrán un efecto positivo en la rentabilidad. Por ende, se acepta la hipótesis alterna planteada por el investigador.

Prueba de hipótesis específica 03

H₁: La distribución de los bienes influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

H₀: La distribución de los bienes no influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.

Regla de decisión:

- Si el p-valor es superior a 0.05, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.
- Si el p-valor resultante es menor a 0.05, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Tabla 7 *Influencia de la distribución de los bienes en la rentabilidad*

			Rentabilidad
Rho de Spearman	Distribución de los bienes	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	.617**
		N	<.001
			35

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

Interpretación

Como se aprecia en la tabla 7, la distribución de los bienes influye de manera significativa en la rentabilidad con un p-valor de 0.001, por tal motivo, se rechaza

la hipótesis nula y se afirma la hipótesis alterna, del mismo modo, la correlación fue positiva considerable de 0.617, demostrando así que si se efectúan de manera correcta las actividades de la distribución de los bienes, entonces la rentabilidad tendrá resultados favorables que permitirán el crecimiento de la organización. Por tanto, se acepta la hipótesis alterna planteada por el investigador.

V. DISCUSIÓN

El trabajo investigativo ha sido desarrollado con la finalidad de determinar el grado de influencia de los procedimientos de rotación de existencias en la rentabilidad de una empresa de supermercados. Para tal efecto, se contó con la participación de 35 colaboradores pertenecientes a las oficinas de contabilidad, almacenamiento, compras y trastienda de la empresa, a quienes se les aplicó dos cuestionarios, el primero acerca del proceso de rotación de inventarios y el segundo sobre la rentabilidad. Por tales hechos, se obtuvo los siguientes resultados:

En el primer resultado se identificó el grado de influencia de la planificación de compra en la rentabilidad de la organización, para lo cual, a través de la prueba no paramétrica de Rho de Spearman, se comprobó que existe influencia significativa entre la planificación y la rentabilidad con un p-valor de 0.001 y una correlación positiva considerable de 0.575. Asimismo, los resultados se sustentan porque el periodo de adquisición no se efectúa a tiempo, desabasteciendo aquellos productos que tienen mayor demanda, de la misma manera, la organización no cuenta con políticas eficaces para que los proveedores puedan cumplir con la entrega a tiempo de la mercancía, además, los encargados por descuido no revisan minuciosamente las órdenes de compra y facturas emitidas por los proveedores a fin de confirmar su congruencia como tal. El resultado del primer objetivo guarda relación con el estudio desarrollado por Macías-Chila & ZambranoIntriago (2022) quienes al estudiar el grado de influencia entre el control de existencias en la rentabilidad, dieron a conocer que la rotación de existencias es deficiente debido a una pérdida equivalente al 30% de mercancías, ocasionado

por una deficiente planificación de adquisiciones, de la misma manera, el rendimiento de los activos fue de 0.09 por cada dólar de inversión. En tanto, existe relación significativa entre la planeación de compras con la rentabilidad, cuyo valor estadístico obtenido fue de 0.0001.

Por otro lado, tienen similitud opuesta con el estudio elaborado por Guzmán et al. (2021) quienes demostraron que el control de existencias es elemental e importante en una empresa, debido a que este permitirá una adecuada rotación de inventario por medio de una eficiente planificación, por tanto, el control de inventario se relaciona de manera positiva en la rentabilidad, al mostrar resultados favorables en las empresas porque desarrollan las compras con antelación.

Los resultados al ser comparados, demuestran que la planificación es una parte crucial de cualquier organización. Como líder, debe tener un plan detallado sobre cómo proceder con sus negocios. Esto le ayuda a ejecutar las tareas de manera efectiva y rentable. Del mismo modo, con un plan de compras establecido, el negocio funcionará sin problemas y generará ganancias. La compra también incluye la participación de trabajadores y su asignación a departamentos específicos para la compra de mercancías. El deber es asegurarse de que todos los departamentos funcionen sin problemas y de manera eficiente.

Asimismo, guarda relación con la teoría que expresa Meana (2017) quien manifiesta que la planeación de compras implica un grupo de procedimientos y propósitos que tiene como fin identificar las mercancías requeridas según la demanda que tienen dentro de una organización. Esto asegura que la empresa pueda comprar los artículos y servicios necesarios para el crecimiento de este. Además, el jefe de logística es el responsable de planificar las compras de la organización. Lo realiza para garantizar que sus compras sean rentables. También planifican las compras para satisfacer las necesidades existentes y previstas de los clientes, por cuanto si lo hace, aumentará las ventas de los productos e incrementará los ingresos, garantizando que los clientes tengan un suministro ininterrumpido de los artículos requeridos cuando los necesiten.

En el segundo resultado se evaluó el grado de influencia del control de almacenaje en la rentabilidad de la organización, de manera que se ha podido comprobar la existencia de una influencia positiva entre el control del almacenamiento y la rentabilidad con un p-valor de 0.001 y una correlación positiva considerable valorizada en 0.739. Por tanto, los resultados son sustentados porque no existe un control constante de los estantes, por cuanto algunos no cuentan con la codificación requerida para el control de la mercancía, del mismo modo, las mercancías no son recepcionados de forma adecuada, generándose el deterioro, vencimiento y pérdida de mercancía. Los resultados evidencian similitud con los de Loo-Ponce & Muyulema-Allaica (2021) quienes en su resultados dieron a conocer que existe influencia positiva entre el control de almacenamiento y la rentabilidad, asimismo, la gestión de calidad presentó un nivel bajo de 46% debido a un deficiente control de almacén, asimismo, el capital de trabajo tuvo una disminución significativa de 5,6 a 2,47, solides financiera de 6,19 a 3,2, demostrando que la organización cuenta con recursos limitados debido a un deficiente control de existencias.

De manera opuesta, no guarda relación con el estudio desarrollado por Pizzán et al. (2022) quienes evidenciaron que no existe relación entre el control de existencias y la rentabilidad, dado que la empresa evidenció problemas en el control del almacén de los materiales, no obstante, este no repercutió en la rentabilidad, dado que sus índices se incrementaron considerablemente, por tanto, el inadecuado control de inventario, tiene repercusión en otras áreas de la organización.

Tales comparaciones revelan que existe una relación entre los niveles de existencias y las ventas. Una caída en los niveles de existencias perjudica las ventas, al igual que un exceso en los niveles de existencias. El error más común que cometen las empresas cuando controlan el almacenamiento de la mercancía es no mantener un inventario preciso. Esto, generalmente se debe a que los gerentes subestiman cuánto tiempo durarán ciertos productos en el mercado o tienen información de costos inexacta sobre sus artículos.

De la misma manera, guarda similitud con la teoría que expresa Castro & Salas (2022) quienes indican que el control de existencias en el almacén implica una serie de actividades que se enfocan en conservar las mercancías. Por tanto, los problemas de sobre stock conducen a un almacén desequilibrado que aumenta los costos pero subestima las ventas. De hecho, si está reduciendo el inventario, el negocio reduce las ganancias de este.

En el tercer resultado se estableció de qué manera la distribución de los bienes influye en la rentabilidad de la organización, en ese sentido, se dio a conocer que existe una influencia significativa, esto debido a que el coeficiente obtenido fue 0.001 con una correlación positiva considerable valorizada en 0.617. Tales resultados se deben a que no existe supervisión frecuente de aquellas mercancías que tienen mayor demanda, los canales de distribución son poco útiles al momento de generar salida de mercancías, creando retrasos en la entrega de pedidos solicitados por el cliente. El resultado guarda vínculo con el estudio efectuado por Flores et al. (2020) quienes plantearon como objetivo determinar la relación entre la distribución de mercancías y la rentabilidad, por tanto, concluyeron que la administración de las existencias es deficiente en 83% porque existe una deficiente distribución de mercancías, ocasionando una inadecuada rotación de existencias, por otro lado, el nivel de rentabilidad es regular en 6.38%, de modo que se ha demostrado una influencia significativa entre la distribución de existencias y la rentabilidad, valorizado estadísticamente en 0.001, con una correlación de 0.963.

Por otro lado, guarda relación opuesta con el estudio realizado por Córdova et al. (2022) quienes concluyeron que el control de inventario es eficiente en 48%, demostrando una adecuada rotación de las mercancías debido a una adecuada distribución de estas, también, los resultados de la rentabilidad emitieron índices altos, calificándolos como bueno en 58%. Por tanto, la relación entre ambos es significativa, demostrando que, mientras el control del inventario se realice de manera efectiva, entonces, los resultados de la rentabilidad serán altos.

Con los resultados comparados se evidencia que el éxito de una organización comercial depende de la eficacia con la que distribuye sus productos. Asimismo,

al invertir adecuadamente en canales de distribución, la empresa llegará a una amplia variedad de clientes en un corto período de tiempo. Por tanto, es importante tener en cuenta estos factores ayudarán a crear un plan ideal para distribuir la mercancía de manera efectiva para que se pueda maximizar las ganancias.

Además, guarda similitud con la teoría que manifiesta Solórzano-Mendoza & Mendoza-Vera (2022) quienes refieren que la distribución de los bienes implica aquellas actividades orientadas al seguimiento de salida de mercancías hasta el cliente, por tanto, este debe ser cuidadoso y evitar posibles pérdidas o retrasos en la entrega, de modo que no genere resultados negativos en la rentabilidad.

En el resultado general se determinó el grado de influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la organización, en tal sentido, luego de aplicar la prueba no paramétrica de Rho de Spearman, se ha podido demostrar que existe influencia positiva entre el proceso de rotación de inventarios y la rentabilidad, cuya significancia fue 0.001 y una correlación positiva considerable valorizada en 0.629. Los resultados se sustentan porque la empresa no ha tenido resultados económicos ni el crecimiento esperado durante el periodo, esto ocasionado por los problemas logísticos, la mercancía no se encuentra debidamente recepcionada por el personal a cargo, ocasionando estacionalidad de ciertos productos, seguido de pérdida causada por vencimiento de estos, deterioro y robos, provocando resultados negativos en la rentabilidad de la organización. Los resultados evidencian cierto grado de similitud con el estudio efectuado por Calderón et al. (2022) quienes plantearon como principal propósito evaluar la relación entre el proceso de rotación de existencias con la rentabilidad y concluyeron que la rotación de existencias fue moderada en 75%, destacando que este regularmente, por otro lado, los índices de rentabilidad neta fueron 0.12 y 0.14. Por tanto, demostraron que existe relación entre el control de las existencias y la rentabilidad, por cuanto si la rotación de mercancías es eficiente, entonces la rentabilidad presentará resultados favorables para la organización.

De modo opuesto, no guarda similitud con el estudio desarrollado por AnguloRivera (2019) quienes concluyeron que el control interno de las existencias

es llevada a cabo de manera eficiente en 94.4%, destacando que la rotación de inventarios es adecuada en 48%, por tanto, los resultados financieros evidencian resultados favorables. Además, al existir un vínculo entre ambos temas, se debe a los resultados positivos obtenidos entre estos.

Los resultados al ser comparados evidencian que la gestión de existencias es el proceso de seguimiento y control del inventario que posee una organización. De esta forma, las empresas optimizan su cadena de suministro y reducen los sobrecostos. También aumentan las ganancias. También, la gestión de inventario es una parte importante de cualquier modelo de negocio, ya que genera ingresos para las empresas. Básicamente, la alta rotación de las existencias minimiza los costos al minimizar el exceso de esta y reduce el espacio de almacenamiento innecesario, generando orden y una adecuada distribución de mercancías.

Los resultados guardan similitud con la teoría expuesta por Botez & Melega (2020) quienes refieren que es esencial tener una comprensión profunda del proceso de rotación de inventario al administrar un negocio. Una comprensión sólida de la rotación de existencias es crucial cuando se optimiza la rentabilidad de un negocio. También guarda similitud con la teoría que expresa Korent & Orsag (2018) quienes expresan que la rentabilidad es fundamental en una organización, pues permite la inversión de futuros proyectos, logrando resultados favorables que no solo benefician al accionista, sino también al grupo de colaboradores y clientes.

Entre las principales fortalezas del estudio, se encuentra la facilidad que han tenido los investigadores para la aplicación de los cuestionarios a los colaboradores de la organización, quienes brindaron el tiempo y apoyo requerido para el llenado de estos. Asimismo, la información proporcionada es actualizada y se ha podido obtener las fuentes bibliográficas a través de revistas reconocidas con valor significativo. No obstante, las debilidades del estudio se enfocan en el tiempo del estudio, pues por su tipo, la información fue obtenida a través de la percepción de los trabajadores, lo cual habría sido recomendable conocer a través de evidencias con documentos sustentatorios sobre las pérdidas de mercancía y la rentabilidad a través de estados financieros.

VI. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta cada resultado, se concluye:

6.1. El proceso de rotación de inventarios influye positivamente en la rentabilidad, visto que la significancia obtenida es de 0.001 con una correlación positiva considerable de 0.629, asimismo, tras efectuar el cálculo del coeficiente, se evidencia que la influencia tiene un valor del 40%. Además, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

6.2. La planificación de compras influye positivamente en la rentabilidad, dado que la significancia obtenida fue 0.001 y una correlación positiva considerable de 0.575, demostrando que la planificación de las compras tiene repercusión sobre los resultados económicos de la empresa. Además, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

6.3. El control de almacenaje influye positivamente en la rentabilidad de la organización debido a que el p-valor obtenido fue 0.001, cuya correlación fue positiva considerable en 0.739, de modo que a mayor control de las mercancías en el almacén, la rentabilidad tendrá resultados positivos. Además, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

6.4. La distribución de los bienes influye positivamente en la rentabilidad de la empresa porque el p-valor obtenido fue 0.001, cuya correlación fue positiva considerable en 0.617, de modo que, mientras exista una adecuada distribución de bienes, entonces la rentabilidad tendrá resultados favorables. Además, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna.

VII. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta las conclusiones, es recomendable lo siguiente:

- 7.1. El personal encargado de almacenamiento, compras y trastienda debe trabajar conjuntamente con el responsable de tesorería, crear promociones atractivas para aquellos productos que estén por vencer y evitar pérdidas, de la misma manera, revisar mensualmente los estados financieros y calcular la rentabilidad para tomar medidas preventivas que eviten resultados desfavorables en este.
- 7.2. Para cumplir con el periodo estimado de compra es importante que el encargado cuente con una lista digitalizada de productos de mayor demanda, realizar políticas eficientes con los proveedores, revisar las órdenes de compra y facturas emitidas por los proveedores para un adecuado control de las existencias.
- 7.3. Los encargados del área del almacén deben verificar todos los días que los estantes estén codificados, realizar el control de los excedentes de las compras a fin de evitar pérdidas, también, efectuar el registro de tal información en un programa sistematizado de control.
- 7.4. El personal encargado de la distribución de mercancías debe monitorear los pedidos que serán entregados al cliente, efectuar la supervisión de productos de mayor rotación a fin de llevar a cabo una eficiente distribución de mercancías, de la misma manera, actualizar el inventario después de cada entrega para llevar un adecuado control de estos.

REFERENCIAS

- Ahmed, A., Rafalla, N., & Ibrahim, M. (2020). Internal Audit and its Role in Risk Management Evidence: the Libyan Universities. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(1), 361–377. <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v10-i1/6860>
- Angulo-Rivera, R. J. (2019). Control interno y gestión de inventarios de la empresa constructora Peter Contratistas S.R. Ltda. *Gaceta Científica*, 5(2), 129–137. <https://doi.org/10.46794/GACIEN.5.2.696>
- Apaza, M., & Barrantes, E. (2020). *Administración financiera*. Pacífico Editores.
- Arbaiza, L. (2019). *Como elaborar una tesis de grado*. Colombia: Esan Ediciones.
- Bin, S., & Kertali, M. (2018). The effect of internal audit characteristics on the effectiveness of internal auditors. *European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research*, 6(7), 54–69. <https://www.eajournals.org/wp-content/uploads/The-Effect-of-Internal-Audit-Characteristics-on-theEffectiveness-of-Internal-Auditors.pdf>
- Botez, D., & Melega, A. (2020). Internal audit - actualities and challenges. *Studies and Scientific Researches. Economics Edition*, 1(32), 139–148. <https://doi.org/10.29358/SCECO.V0I32.482>
- Calderón, A., Zúñiga, A., Naval, E., & Vásquez, S. (2022). Propuesta de mejora de control de inventarios para la empresa Ferconor SAC. *Revista Visión Contable*, 1(25), 65–96. <https://doi.org/10.24142/RVC.N25A4>
- Campuzano, A., Marquez, J., Garduño, Y., & Ramirez, H. (2021). Internal control in micro, small and medium-sized companies in Tejupilco Mexico. *International Journal of Educational Policy Research and Review*, 8(2), 74–84. <https://doi.org/10.15739/IJEPRR.21.010>
- Carrasco, S. (2019). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Editorial San Marcos.
- Castro, J. C., & Salas, C. (2022). La gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 9(2), 77–98. <https://doi.org/10.21855/ECOCIENCIA.92.650>

- Cifuentes, A., Amaya, D., Villarraga, L., Echeverri, O., & Cubillos, M. (2018). *Guía de auditoría para entidades públicas*. Editorial del Departamento Administrativo de la Función Pública.
https://www.funcionpublica.gov.co/eva/admon/files/empresas/ZW1wcmVzYV83Ng==/archivos/1525712076_07449461805e766afcf06efa7b2b3147.pdf
- Córdova, I. A., Manguinuri, L., Farfán, S., & Romero, R. (2022). La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventario. *Revista Colón Ciencias, Tecnología y Negocios*, 9(2), 32–48.
https://revistas.up.ac.pa/index.php/revista_colon_ctn/article/view/3105
- Cueva, Y., Martínez, L., & Oblitas, R. (2021). Control interno y la rentabilidad de la empresa Albis Perú E.I.R.L. de Jaén - 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(6), 10494–10513. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i6.1093
- Dzikrullah, A., Harymawan, I., & Cahyaning, M. (2020). Internal audit functions and audit outcomes: Evidence from Indonesia. *Cogent Business and Management*, 7(1), 1–21.
<https://www.tandfonline.com/doi/epub/10.1080/23311975.2020.1750331?needAccess=true>
- Endri, E., Kartika, A., Budiasih, Y., Yuliantini, T., & Kasmir, K. (2020). Determinants of Profit Growth in Food and Beverage Companies in Indonesia. *Journal of Asian Finance*, 7(12), 739–748. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no12.739>
- Eulerich, A. (2020). What Is the Value of Internal Auditing? – A Literature Review on Qualitative and Quantitative Perspectives. *Maandblad Voor Accountancy En Bedrijfseconomie*, 94(3), 83–92.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3582579
- Flores, C., Arévalo, J., Pérez, J., & Escalante, J. (2020). Gestión del inventario y el rendimiento financiero en las empresas automotrices, Tarapoto, 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(1), 2007–2027.
<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/1631>
- Golás, Z. (2020). Impact of working capital management on business profitability: Evidence from the Polish dairy industry. *Agriculture Economics*, 5(66), 278–285.

- https://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/335_2019-AGRICECON.pdf
- Gutiérrez, J., & Tapia, J. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. *Revista de Investigación Valor Contable*, 3(1), 9–30. <https://doi.org/10.17162/RIVC.V3I1.1229>
- Guzmán, M., Reyes, S., & Chan Yu, R. (2021). Control eficiente de inventarios. *RECIAMUC*, 5(2), 121–130. [https://doi.org/10.26820/RECIAMUC/5.\(2\).ABRIL.2021.121-130](https://doi.org/10.26820/RECIAMUC/5.(2).ABRIL.2021.121-130)
- Huamán, A. (2019). Implementación de un sistema de costos por procesos para mejorar la rentabilidad del proyecto acuícola de la empresa San Fernando de la ciudad de Tarapoto, periodo 2018 [Universidad César Vallejo]. In *Repositorio Institucional - UCV*. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/37971>
- Imbaquingo, N., & García, X. (2019). Control interno en la gestión de inventarios para la empresa Japan Auto, 2017. *Ciencias Sociales y Económicas*, 3(1), 58–72. <https://doi.org/10.18779/CSYE.V3I1.282>
- Jadán-Maza, V. K., & López-González, P. C. (2021). Buenas prácticas de control y gestión de inventarios para la Asociación Productores Agropecuarios Llanitos Verdes. *CIENCIAMATRIA*, 7(2), 248–278. <https://doi.org/10.35381/CM.V7I2.510>
- Juhaida, R., Tarmizi, M., Hadi, M., & Rashid, N. (2018). A Revisited Note on Internal Audit Function and Good Corporate Governance. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(12), 716–728. <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v8-i12/5067>
- Kemunto, E. (2018). Influence of internal auditors' competency on financial sustainability of non governmental organization in nakuru county kenya. *International Journal of Business Management and Economic Review*, 1(04), 109–118. https://ijbmer.org/uploads/BMER_1_27.pdf
- Korent, D., & Orsag, S. (2018). The Impact of Working Capital Management on Profitability of Croatian Software Companies. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 21(1), 47–65. <https://doi.org/10.2478/zireb-2018-0007>

- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología en investigación científica* (Ediciones de la U (ed.); 5th ed.). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Ochoa, T., Marrufo, R., & Ibáñez, L. (2020). Cost management as a tool of profitability in small and medium enterprises. *Espacios*, 41(50). <https://doi.org/10.48082/espacios-a20v41n50p20>
- Ortega, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. ESIC. https://books.google.com.pe/books?id=mcEDEAAAQBAJ&dq=rentabilidad&source=gbs_navlinks_s
- Oviedo, A. (2018). *Auditoría Interna ISO 9001:2015: Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2015; ISO 14001:2015*. https://books.google.com.pe/books?id=bPITDwAAQBAJ&dq=auditoría+interna&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Parrales, V., Aguirre, M. E., Gómez, D. J., & Merchán, V. (2021). Control de inventario para la acertada toma decisiones gerenciales en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Babahoyo. *Journal of Science and Research*, 6(2), 2528–8083. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5507434>
- Pham, K., Nguyen, Q., & Nguyen, C. (2020). Effect of working capital management on the profitability of steel companies on Vietnam stock exchanges. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(10), 741–750. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.N10.741>
- Pizzán, N., Rosales, C., & Ceron, C. (2022). Control de inventario y rentabilidad en una empresa ferretera de Manantay - Perú. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 649–666. <https://doi.org/10.51798/sijis.v3i1.246>
- Popova, O., Koval, V., Antonova, L., & Orel, A. (2019). Corporate social responsibility of agricultural enterprises according to their economic status. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 41(2), 277–289. <https://doi.org/10.15544/MTS.2019.23>

- Quinde, C. A., & Ramos, T. K. (2018). Valuación y control del inventario y su efecto en la rentabilidad. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 1(1). <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/inventario-rentabilidad.html>
- Rahman, M., Saima, F. N., & Jahan, K. (2020). The impact of financial leverage on firm's profitability: an empirical evidence from listed textile firms of bangladesh. *Asian Journal of Business Environment*, 10(2), 23–31. <https://doi.org/10.13106/JBEES.2020.VOL10.NO2.23>
- Reschiwati, R., Syahdina, A., & Handayani, S. (2020). Effect of liquidity, profitability, and size of companies on firm value. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 25(6), 325–332. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3987632>
- Robles, B. (2019). Población y muestra. *Pueblo Continente*, 30(1), 245–247. <https://doi.org/10.22497/PuebloCont.301.30121>
- Safra, V. (2020). *Costo de servicio y rentabilidad en las empresas de transporte de carga distrito La Victoria- Lima metropolitana, 2017- 2019* [Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/57705/Safra_PVSD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: Consensos y disensos. *Revista Digital de Investigación En Docencia Universitaria*, 13(1), 101–122. <https://doi.org/10.19083/RIDU.2019.644>
- Soberanes, L., Noriega, M., & Flores, L. (2021). La gestión financiera en las MIPYMES de la ciudad de Huajuapán de León Oaxaca y su relación con la competitividad. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 17(32), 1–17. https://revistas.unbosque.edu.co/index.php/cuaderlam/article/view/gestion_financiera_mipymes_competitividad_rentabilidad/3084
- Solórzano-Mendoza, M. A., & Mendoza-Vera, C. A. (2022). El control de inventarios y su impacto en la liquidez de la distribuidora “Miguel Sebastián” Manabí-Ecuador 2019-2020. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(3), 158–169. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.3.1102>

- Tenesaca, M. A., & Maji, E. E. (2018). Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 1(1).
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/control-inventarios-rentabilidad.html>
- Valderrama, S. (2020). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica. Cuantitativa, cualitativa y mixta* (11th ed.). Editorial San Marcos.
<http://www.bibvirtual.ucb.edu.bo:8000/opac/Record/100025114/Details>
- Yeboah, E. (2020). Critical Literature Review on Internal Audit Effectiveness. *Open Journal of Business and Management*, 08(5), 1977–1987.
<https://doi.org/10.4236/OJBM.2020.85121>

Matriz de operacionalización de variables

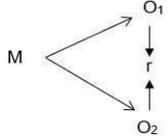
Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
Proceso de rotación de inventarios	Son una serie de actividades que comprenden la planificación de compra, el control de almacenaje y la distribución de los bienes, los cuales, permiten identificar la cantidad de veces que las existencias han circulado dentro de un tiempo determinado (Meana, 2017)	Para la evaluación de la variable se diseñará un cuestionario que comprenderá interrogantes planteados en relación con los indicadores determinado en el estudio, cuyas respuestas fueron manifestadas mediante las escalas de Likert (nunca, casi nunca, a veces, casi siempre y siempre)	Planificación de compra	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de compra - Periodo de compra - Verificación de los proveedores - Recepción 	Ordinal
			Control de almacenaje	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de inventarios - Zona de almacenaje - Excedentes 	
			Distribución de los bienes	<ul style="list-style-type: none"> - Monitoreo de las ventas - Canales de distribución - Tiempo de entrega - Seguimiento posventa 	
Rentabilidad	Es el beneficio que obtiene una compañía de acuerdo con la capital invertida y la capacidad que tiene para obtener ganancias, este suele expresarse mediante los ratios de rentabilidad económica y financiera (Apaza & Barrantes, 2020)	Para evaluar a la rentabilidad se elaborará un cuestionario en función a los indicadores determinado en el estudio, cuyas respuestas fueron manifestados mediante las escalas de Likert (nunca, casi nunca, a veces, casi siempre y siempre)	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos monetarios - Inversiones - Rendimiento de las ventas 	Ordinal
			Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> - Rendimiento financiero - Margen bruto - Beneficio neto 	

Matriz de consistencia

Título: Proceso de rotación de inventario y la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos
<p style="text-align: center;">Problema general</p> <p>¿Cómo influye los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?</p> <p style="text-align: center;">Problemas específicos</p> <p>P1: ¿De qué manera la planificación de compra influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?</p> <p>P2: ¿De qué manera el control de almacenaje influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?</p> <p>P3: ¿De qué manera la distribución de los bienes influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo general</p> <p>Determinar cómo influye los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021</p> <p style="text-align: center;">Objetivos específicos</p> <p>O1: Identificar de qué manera la planificación de compra influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.</p> <p>O2: Evaluar de qué manera el control de almacenaje influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.</p> <p>O3: Establecer de qué manera la distribución de los bienes influye en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.</p>	<p style="text-align: center;">Hipótesis general</p> <p>Hi: La influencia de los procesos de rotación de inventarios en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021, es significativa.</p> <p style="text-align: center;">Hipótesis específicas</p> <p>H1: La planificación de compra influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.</p> <p>H2: El control de almacenaje influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.</p> <p>H3: La distribución de los bienes influye de manera significativa en la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021.</p>	<p>Técnica Encuesta</p> <p>Instrumentos Cuestionario</p>
Diseño de investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones	

Tipo aplicada, diseño no experimental, descriptivo – correlacional. Esquema:



Población

Estuvo integrada por 60 colaboradores de las oficinas de contabilidad, almacenamiento, compras y trastienda de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC de la ciudad de Tarapoto.

Variables	Dimensiones
Proceso de rotación de inventarios	Planificación de compra
	Control de almacenaje
	Distribución de los bienes
Rentabilidad	Rentabilidad económica
	Rentabilidad financiera

Donde:

M = Muestra
 O1: Proceso de rotación de inventario
 O2: Rentabilidad r
 = Influencia

Muestra

Estuvo integrada por 35 trabajadores pertenecientes a las oficinas de contabilidad, almacenamiento, compras y trastienda de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC de la ciudad de Tarapoto.

Instrumentos de recolección de datos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Cuestionario – Proceso de rotación de inventario

El presente instrumento tiene como propósito identificar proceso de rotación de inventario de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín. Por lo cual, se pide de antemano responder cada uno de los enunciados de manera objetiva, según la escala de la escala del instrumento que se presenta a continuación.

Consentimiento informado: Acepto participar en el trabajo de investigación por medio de la aplicación del instrumento Si (.....) No (.....)

Nunca	1
Casi nunca	2
A veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

N°	PROCESO DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS	Escala Likert				
		1	2	3	4	5
D1	Planificación de compra					
1.	¿Los responsables efectúan una apropiada identificación de las necesidades de compra?					
2.	¿Existe un registro de los productos con mayor rotación para facilitar las necesidades de compra?					
3.	¿El periodo de compra se efectúan de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación?					
4.	¿La empresa efectúa de manera asertiva la verificación de sus proveedores?					

5.	¿La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos?					
6.	¿Al momento de la recepción se controlan la calidad y cantidad de los productos?					
7.	¿Se revisa las ordenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas?					
D2	Control de almacenaje	1	2	3	4	5
8.	Como parte del control ¿la empresa emplea sistemas de inventario?					
9.	¿La empresa hace uso de los métodos de valuación de inventario para controlar el ingreso y salida de los productos?					
10.	¿La zona de almacenaje se encuentra con estantes codificados para controlar los productos?					
11.	¿La zona de almacenaje cuenta con una estructura apropiada para el resguardo de los productos?					
12.	¿Se controlan los excedentes de compras para evitar posibles pérdidas monetarias?					
13.	¿Se controla la cantidad de existencias registradas en Kardex y los habidos en almacén?					
D3	Distribución de los bienes	1	2	3	4	5
14.	¿Se monitorean las ventas para conocer los productos con mayor rotación?					
15.	¿Los canales de distribución son útiles para generar mayor salida de los productos?					
16.	¿La empresa cuenta con suficientes unidades de transporte para distribuir los productos a las diferentes sucursales?					
17.	¿El tiempo de entrega de los productos es satisfactorio para los clientes?					
18.	¿La empresa cuenta con políticas de seguimiento posventa para garantizar la pronta salida de los productos almacenados?					

¡Muchas gracias por su colaboración!



Cuestionario – Rentabilidad

El presente instrumento tiene como propósito conocer la rentabilidad de la empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín. Por lo cual, se pide de antemano responder cada uno de los enunciados de manera objetiva, según la escala de la escala del instrumento que se presenta a continuación:

Nunca	1
Casi nunca	2
A veces	3
Casi siempre	4
Siempre	5

N°	RENTABILIDAD	Escala				
		1	2	3	4	5
D1	Rentabilidad económica					
1.	¿La empresa dispone de una rotación continua de sus recursos monetarios?					
2.	¿La empresa dispone de suficientes recursos monetarios para la compra de los productos con mayor rotación?					
3.	¿Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos?					
4.	¿Percibe usted que la empresa cuenta con un alto nivel de rendimiento de ventas?					
5.	¿El rendimiento de las ventas proviene de la adecuada rotación de las ventas?					
6.	¿El rendimiento de las ventas permite cumplir con las obligaciones y compromisos contraídas por la empresa?					
D2	Rentabilidad financiera	1	2	3	4	5
7.	¿El rendimiento financiero es la esperada por los gerentes?					
8.	¿El rendimiento financiero permitió obtener mayor utilidad?					
9.	¿El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos operativos de la empresa?					

10.	¿El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos relacionados a las entidades financieras?					
11.	¿El beneficio neto de la empresa contribuye con la compra de más mercadería?					
12.	¿El beneficio neto permite la adquisición de mayores recursos líquidos?					

¡Muchas gracias por su colaboración!

Tablas y figuras por cada interrogante de la encuesta

Tabla

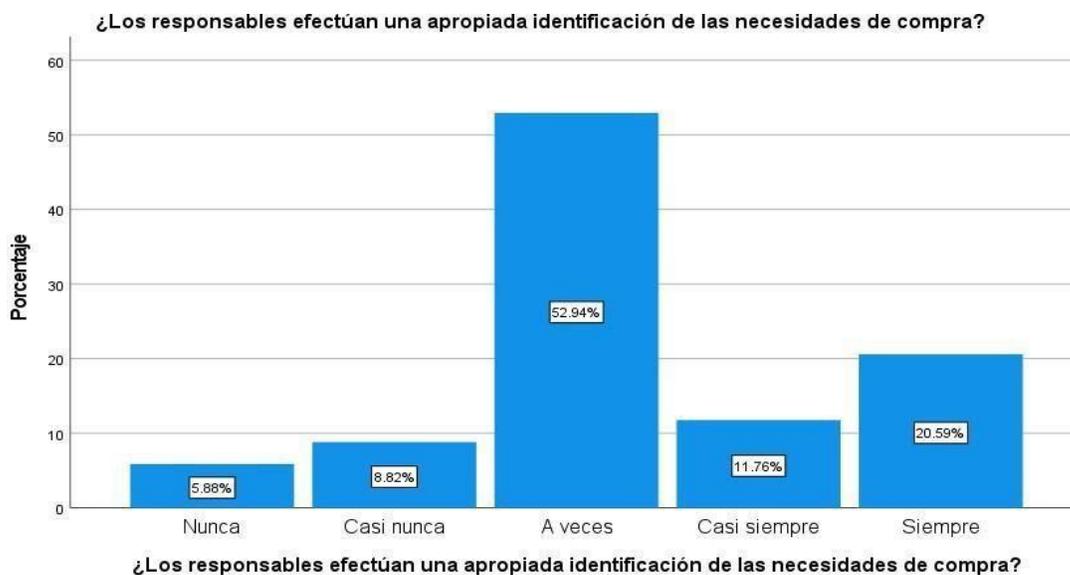
Pregunta 1

¿Los responsables efectúan una apropiada identificación de las necesidades de compra?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	3	8.8	14.7
	A veces	18	52.9	67.6
	Casi siempre	4	11.8	79.4
	Siempre	7	20.6	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 1



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Los responsables efectúan una apropiada identificación de las necesidades de compra? El 5.88% de encuestados respondió nunca, 8.82% casi nunca, 52.94% a veces, 11.76% casi siempre y 20.59% siempre.

Tabla

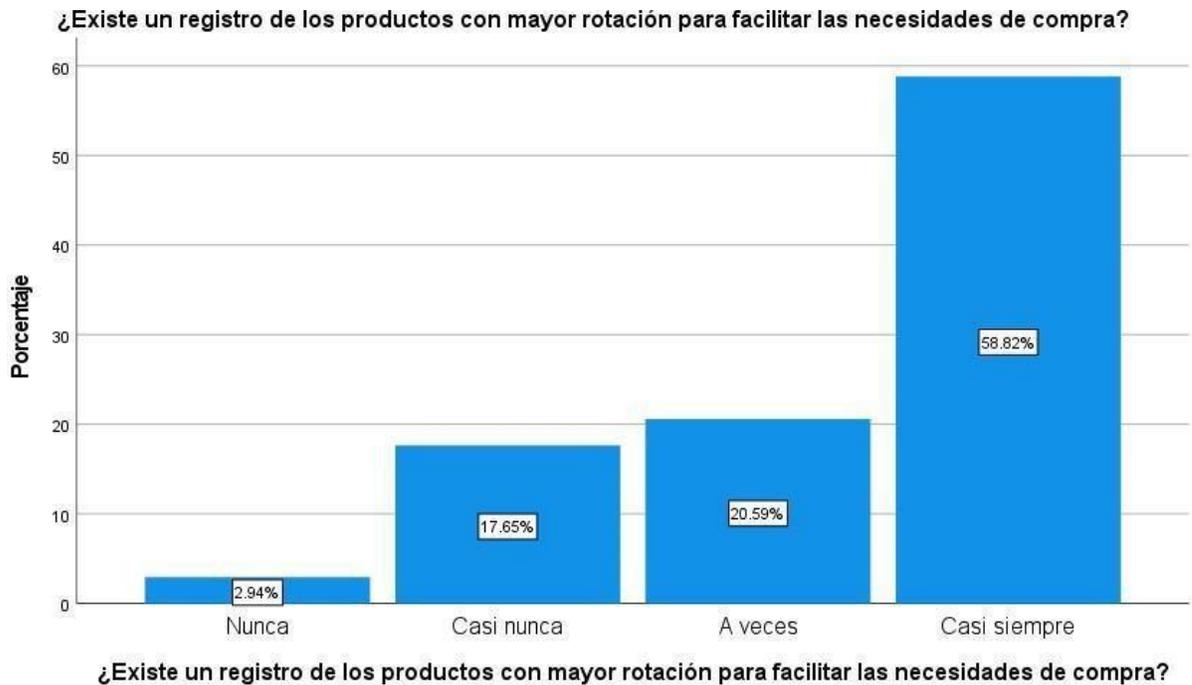
Pregunta 2

¿Existe un registro de los productos con mayor rotación para facilitar las necesidades de compra?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.9	2.9
	Casi nunca	6	17.6	20.6
	A veces	7	20.6	41.2
	Casi siempre	20	58.8	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 2



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Existe un registro de los productos con mayor rotación para facilitar las necesidades de compra? El 2.94% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca, 20.59% a veces y 58.82% casi siempre.

Tabla

Pregunta 3

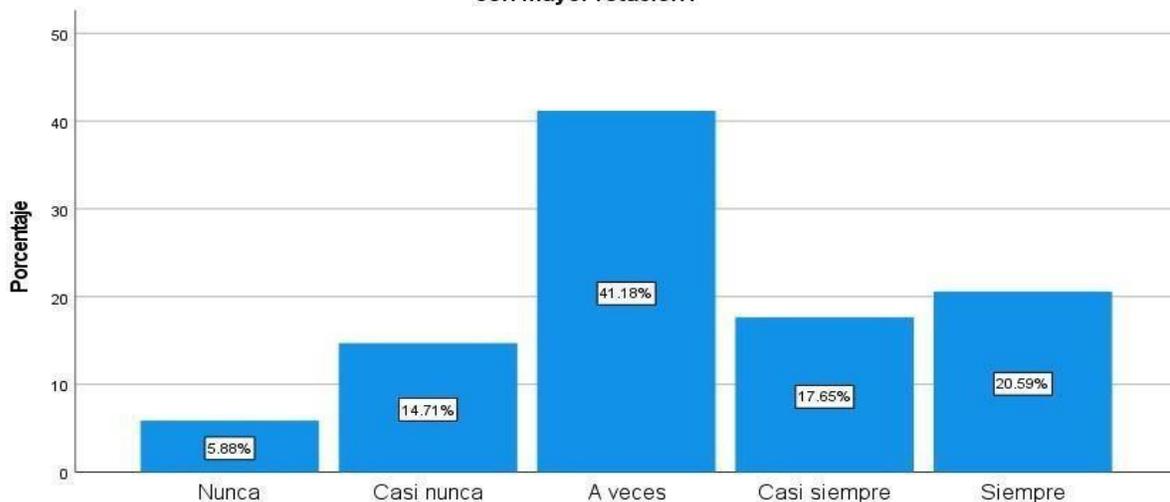
¿El periodo de compra se efectúan de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	5	14.7	20.6
	A veces	14	41.2	61.8
	Casi siempre	6	17.6	79.4
	Siempre	7	20.6	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 3

¿El periodo de compra se efectúan de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación?



¿El periodo de compra se efectúan de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación?

Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El periodo de compra se efectúan de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación? El 5.88% de

Tabla

Pregunta 4

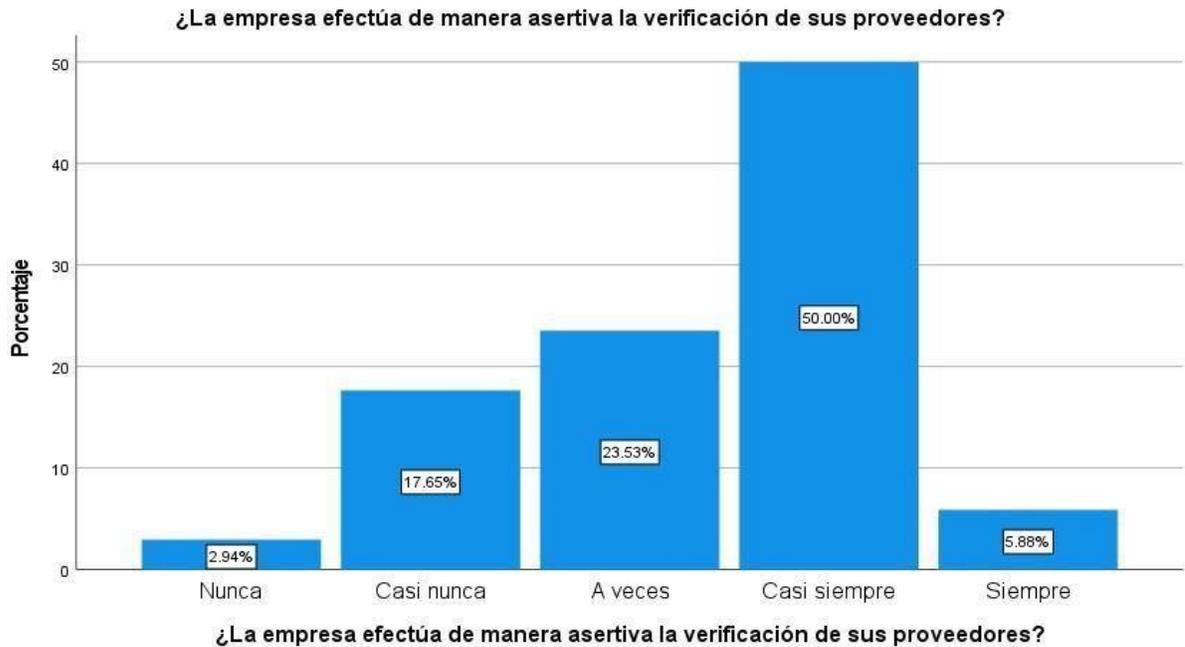
encuestados respondió nunca, 14.71% casi nunca, 41.18% a veces, 17.65% casi siempre y 20.59% siempre.

¿La empresa efectúa de manera asertiva la verificación de sus proveedores?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.9	2.9
	Casi nunca	6	17.6	20.6
	A veces	8	23.5	44.1
	Casi siempre	17	50.0	94.1
	Siempre	2	5.9	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 4



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿La empresa efectúa de manera asertiva la verificación de sus proveedores? El 2.94% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca,

23.53% a veces, 50% casi siempre y 5.88% siempre.

Tabla

Pregunta 5

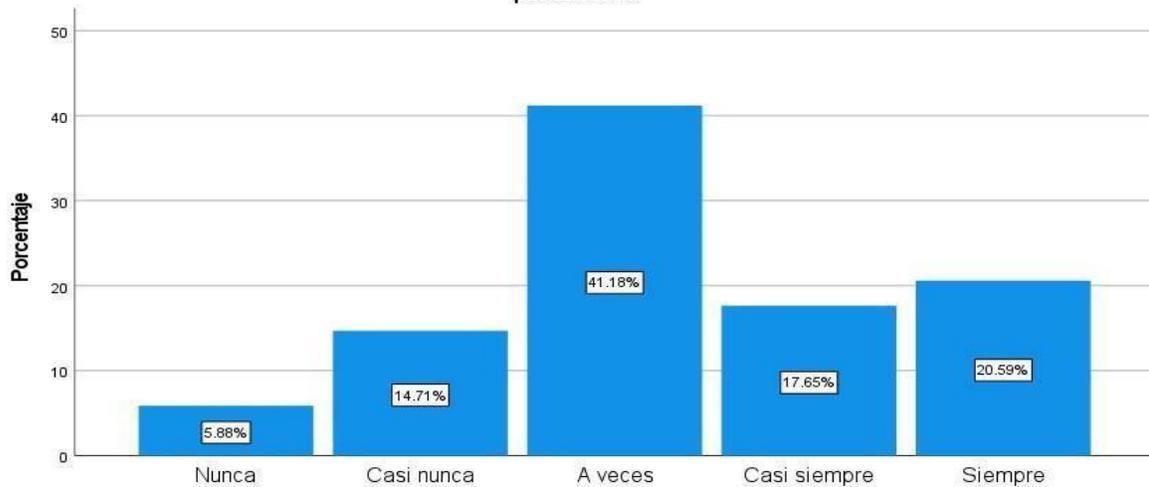
¿La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	5	14.7	20.6
	A veces	14	41.2	61.8
	Casi siempre	6	17.6	79.4
	Siempre	7	20.6	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 5

¿La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos?



¿La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos?

Tabla

Pregunta 6

Interpretación

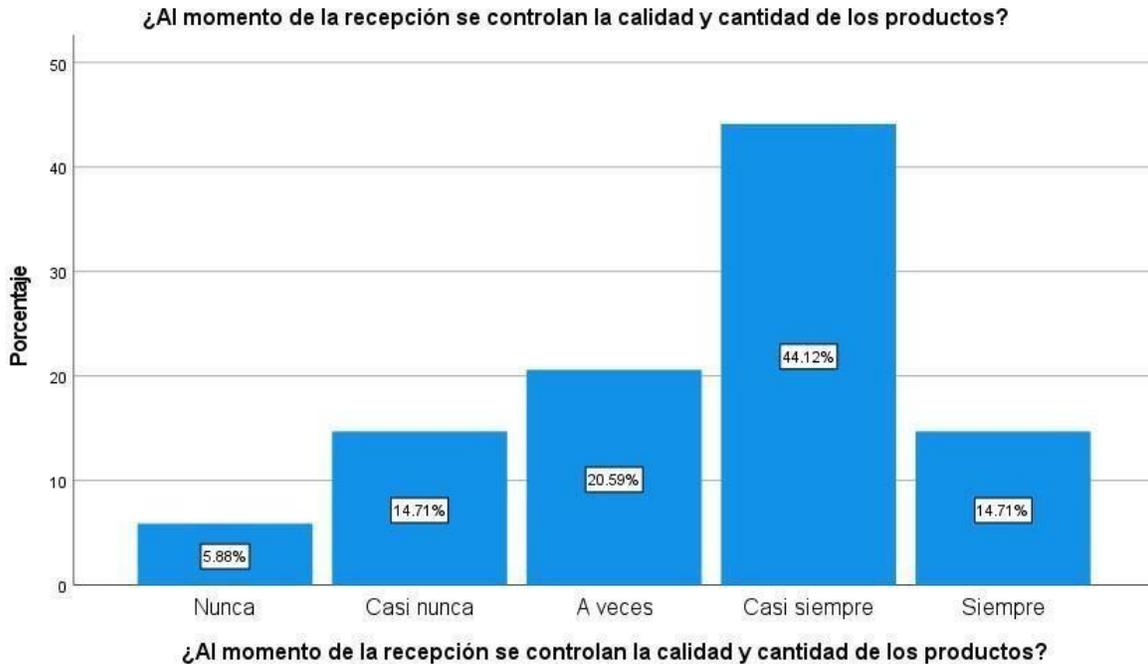
Con respecto a la pregunta: ¿La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos? El 5.88% de encuestados respondió nunca, 14.71% casi nunca, 41.18% a veces, 17.65% casi siempre y 20.59% siempre.

¿Al momento de la recepción se controlan la calidad y cantidad de los productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	5	14.7	20.6
	A veces	7	20.6	41.2
	Casi siempre	15	44.1	85.3
	Siempre	5	14.7	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 6



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Al momento de la recepción se controlan la calidad y cantidad de los productos? El 5.88% de encuestados respondió nunca, 14.71% casi nunca, 20.59% a veces, 44.12% casi siempre y 14.71% siempre.

Tabla

Pregunta 8

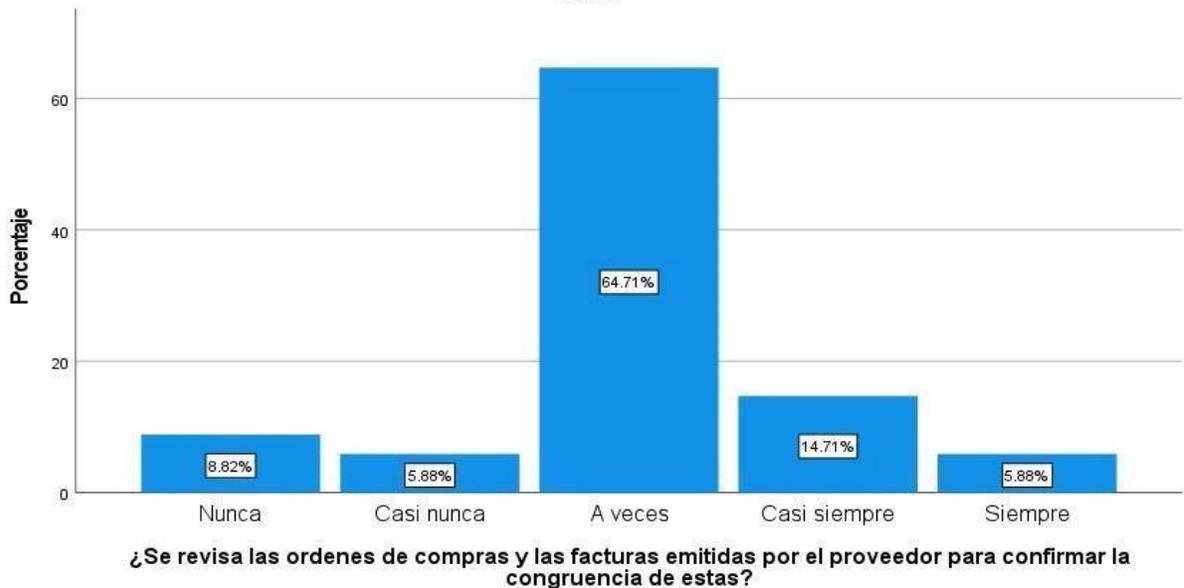
¿Se revisa las ordenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	8.8	8.8
	Casi nunca	2	5.9	14.7
	A veces	22	64.7	79.4
	Casi siempre	5	14.7	94.1
	Siempre	2	5.9	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 7

¿Se revisa las ordenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas?



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Se revisa las ordenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas? El 8.82% de encuestados respondió nunca, 5.88% casi nunca, 64.71% a veces, 14.71% casi siempre y 5.88% siempre.

Tabla

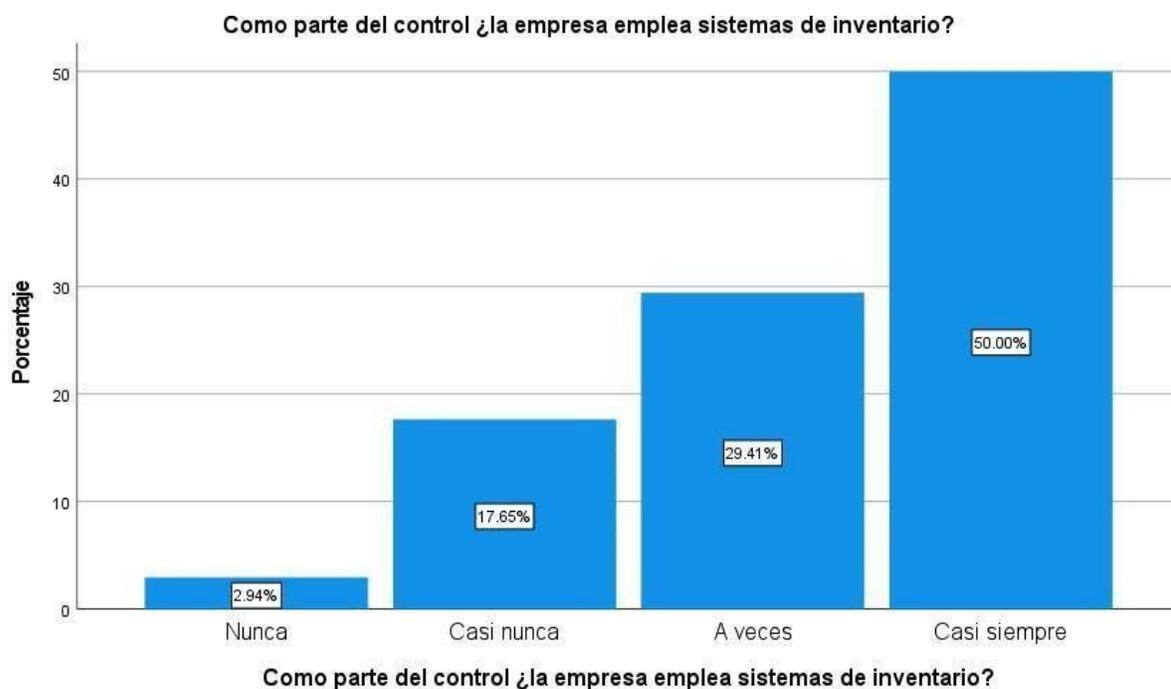
Pregunta 9

Como parte del control ¿la empresa emplea sistemas de inventario?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.9	2.9
	Casi nunca	6	17.6	20.6
	A veces	10	29.4	50.0
	Casi siempre	17	50.0	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 8



Interpretación

Con respecto a la pregunta: Como parte del control ¿la empresa emplea sistemas de inventario? El 2.94% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca, 29.41% a veces y 50% casi siempre.

Tabla

Pregunta 10

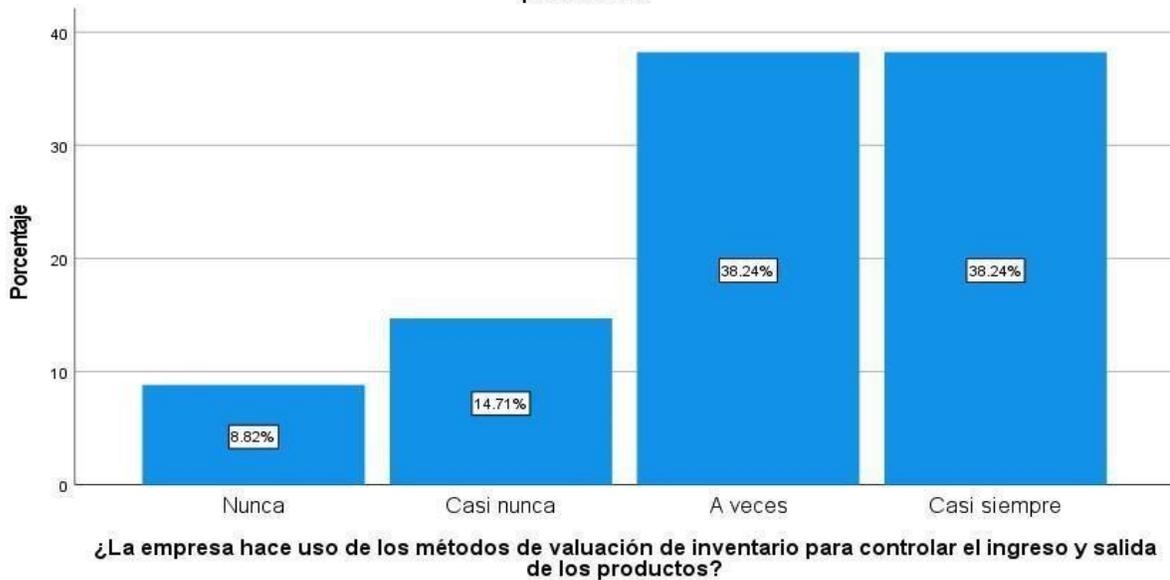
¿La empresa hace uso de los métodos de valuación de inventario para controlar el ingreso y salida de los productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	8.8	8.8
	Casi nunca	5	14.7	23.5
	A veces	13	38.2	61.8
	Casi siempre	13	38.2	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 9

¿La empresa hace uso de los métodos de valuación de inventario para controlar el ingreso y salida de los productos?



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿La empresa hace uso de los métodos de valuación de inventario para controlar el ingreso y salida de los productos? El 8.82% de encuestados respondió nunca, 14.71% casi nunca, 38.24% a veces y 38.24% casi siempre.

Tabla

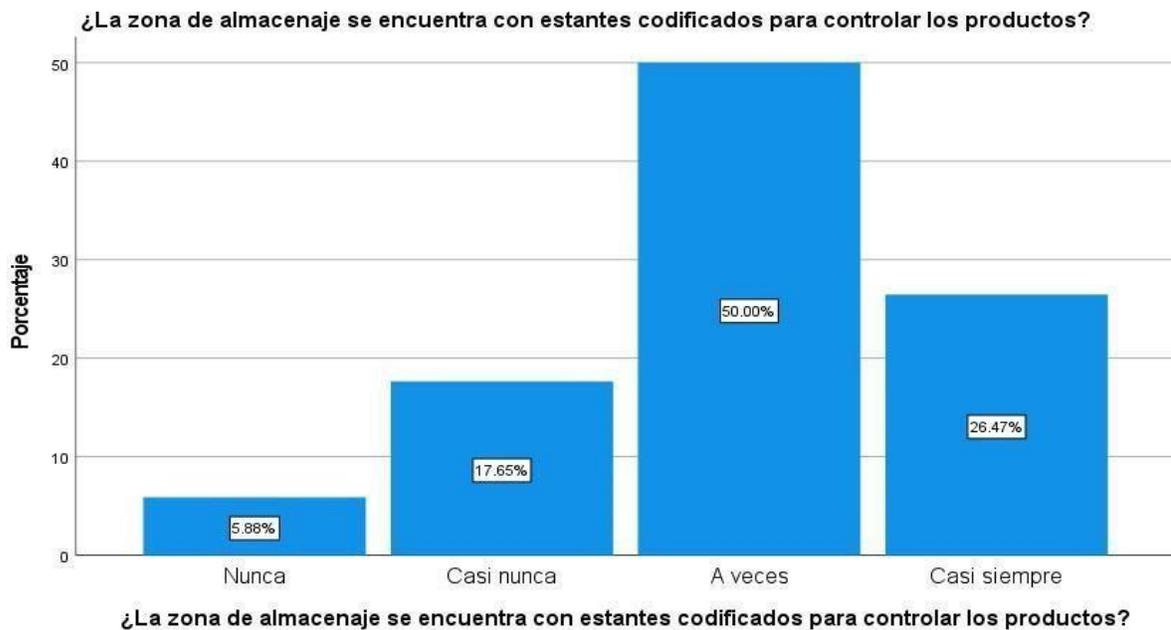
Pregunta 11

¿La zona de almacenaje se encuentra con estantes codificados para controlar los productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	6	17.6	23.5
	A veces	17	50.0	73.5
	Casi siempre	9	26.5	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 10



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿La zona de almacenaje se encuentra con estantes codificados para controlar los productos? El 5.88% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca, 50% a veces y 26.47% casi siempre.

¿La zona de almacenaje cuenta con una estructura apropiada para el resguardo de los productos?

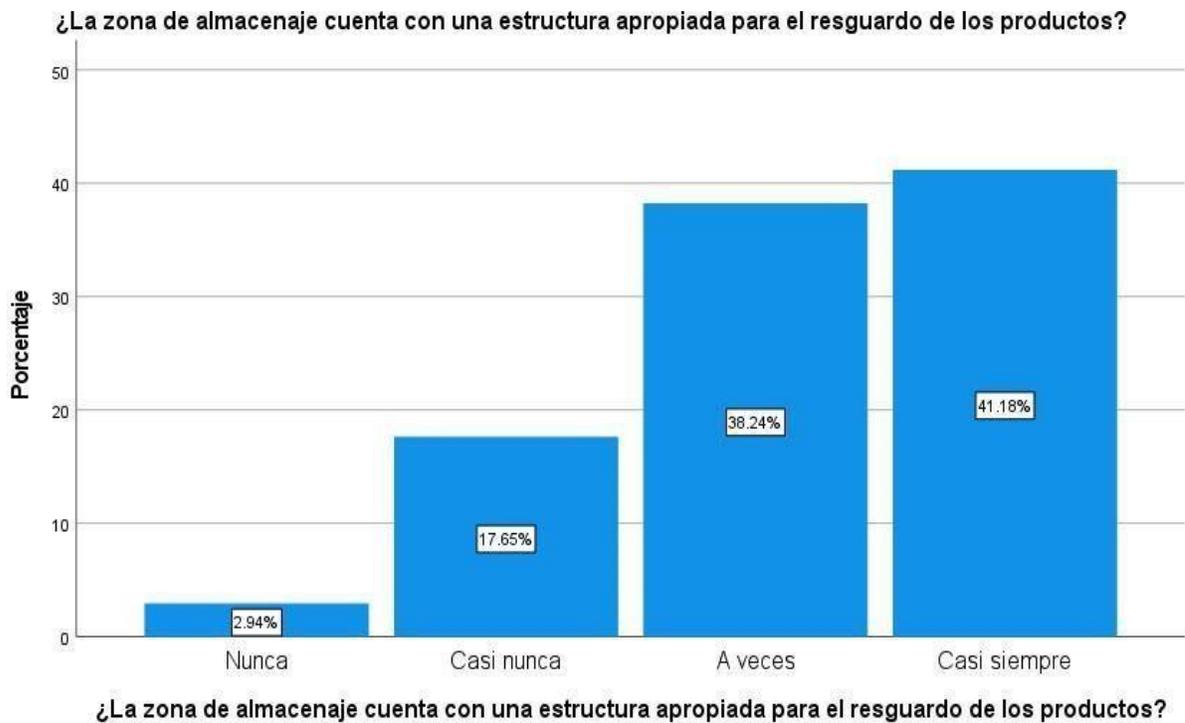
Tabla

Pregunta 12

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.9	2.9
	Casi nunca	6	17.6	20.6
	A veces	13	38.2	58.8
	Casi siempre	14	41.2	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 11



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿La zona de almacenaje cuenta con una estructura apropiada para el resguardo de los productos? El 2.94% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca, 38.24% a veces y 41.18% casi siempre.

Tabla

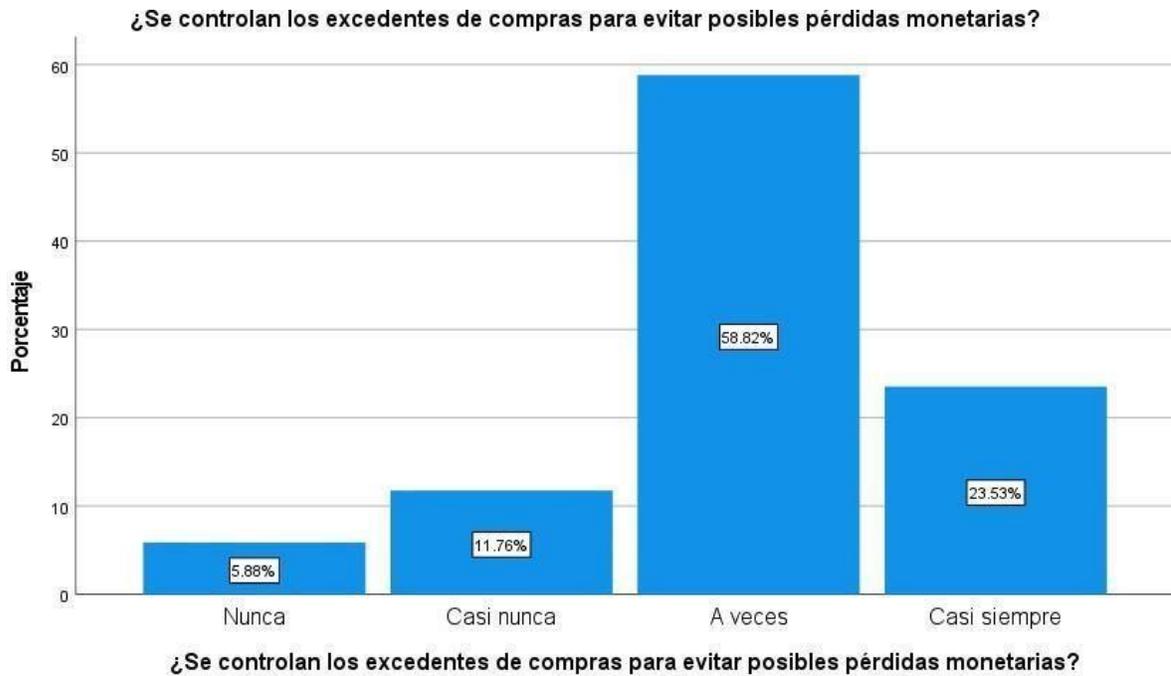
Pregunta 13

¿Se controlan los excedentes de compras para evitar posibles pérdidas monetarias?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	4	11.8	17.6
	A veces	20	58.8	76.5
	Casi siempre	8	23.5	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 12



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Se controlan los excedentes de compras para evitar posibles pérdidas monetarias? El 5.88% de encuestados respondió nunca, 11.76% casi nunca, 58.82% a veces y 23.53% casi siempre.

Tabla

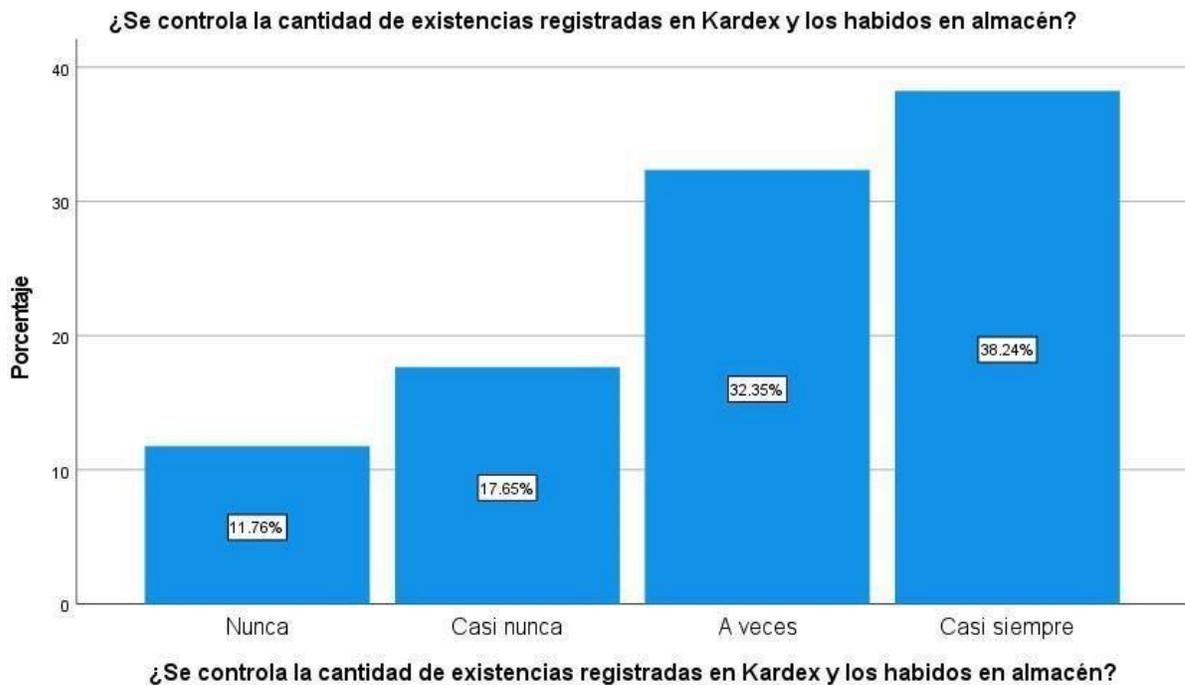
Pregunta 14

¿Se controla la cantidad de existencias registradas en Kardex y los habidos en almacén?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	11.8	11.8
	Casi nunca	6	17.6	29.4
	A veces	11	32.4	61.8
	Casi siempre	13	38.2	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 13



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Se controla la cantidad de existencias registradas en Kardex y los habidos en almacén? El 11.76% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca, 32.35% a veces y 38.24% casi siempre.

Tabla

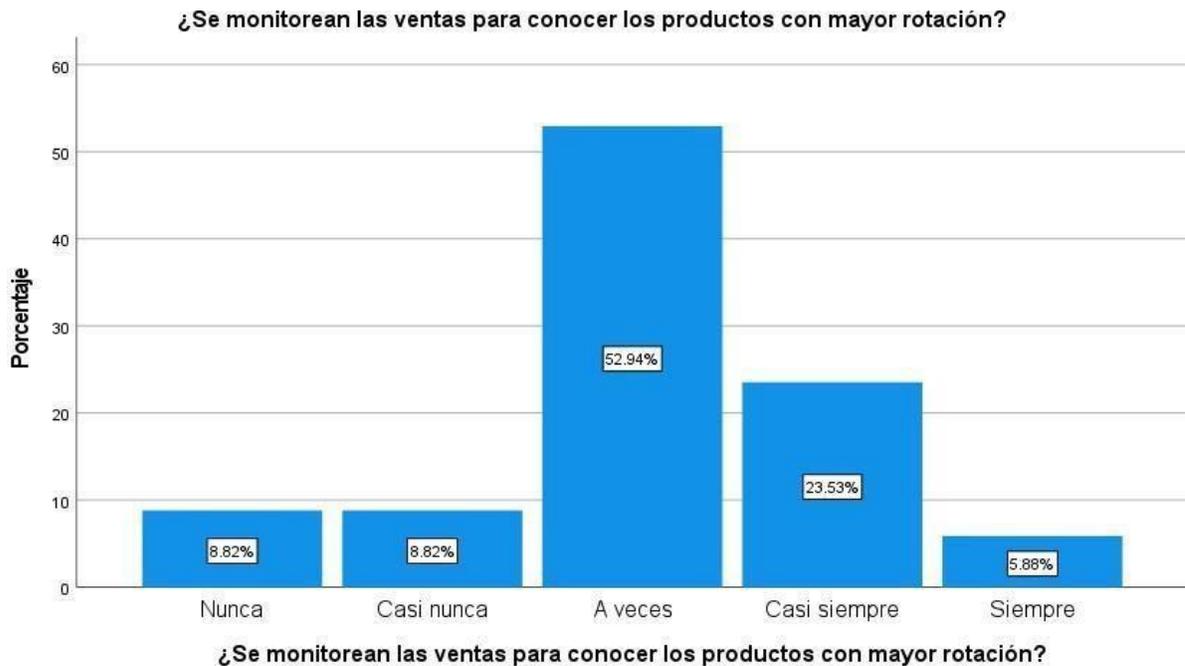
Pregunta 15

¿Se monitorean las ventas para conocer los productos con mayor rotación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	8.8	8.8
	Casi nunca	3	8.8	17.6
	A veces	18	52.9	70.6
	Casi siempre	8	23.5	94.1
	Siempre	2	5.9	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 14



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Se monitorean las ventas para conocer los productos con mayor rotación? El 8.82% de encuestados respondió nunca, 8.82% casi nunca, 52.94% a veces, 23.53% casi siempre y 5.88% siempre.

Tabla

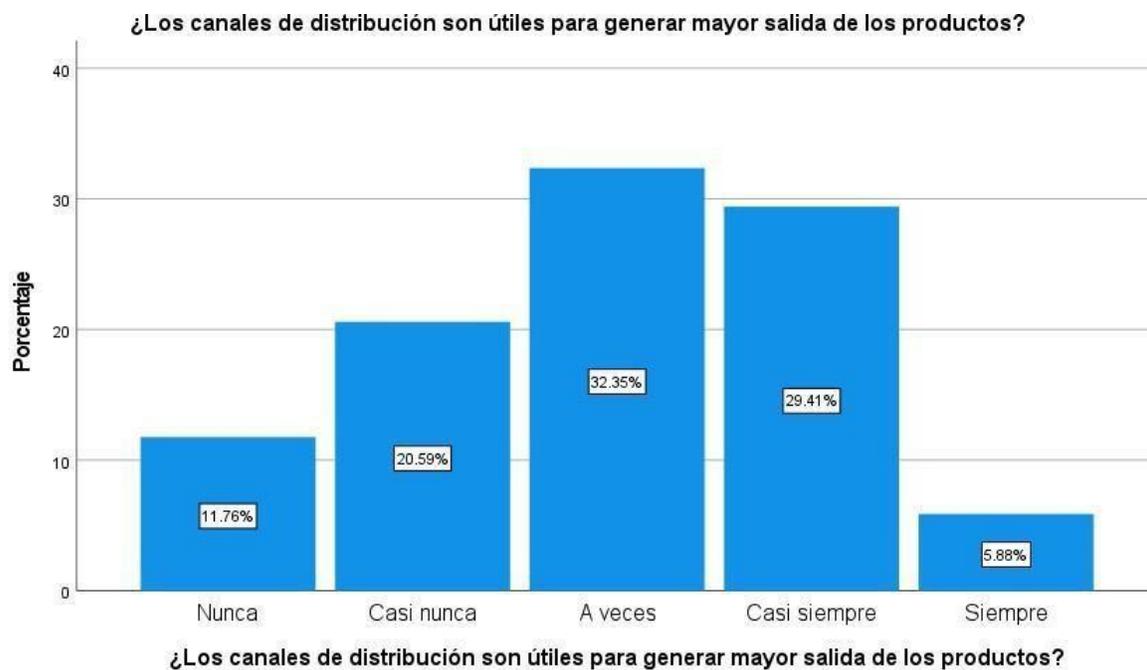
Pregunta 16

¿Los canales de distribución son útiles para generar mayor salida de los productos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	4	11.8	11.8
	Casi nunca	7	20.6	32.4
	A veces	11	32.4	64.7
	Casi siempre	10	29.4	94.1
	Siempre	2	5.9	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 15



Tabla

Pregunta

177

Con respecto a la pregunta: ¿Los canales de distribución son útiles para generar mayor salida de los productos? El 11.76% de encuestados respondió nunca, 20.59% casi nunca, 32.35% a veces, 29.41% casi siempre y 5.88% siempre.

¿La empresa cuenta con suficientes unidades de transporte para distribuir los productos a las diferentes sucursales?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	3	8.8	8.8
	Casi nunca	3	8.8	17.6
	A veces	21	61.8	61.8
	Casi siempre	5	14.7	94.1
	Siempre	2	5.9	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 16



Tabla

Pregunta

188

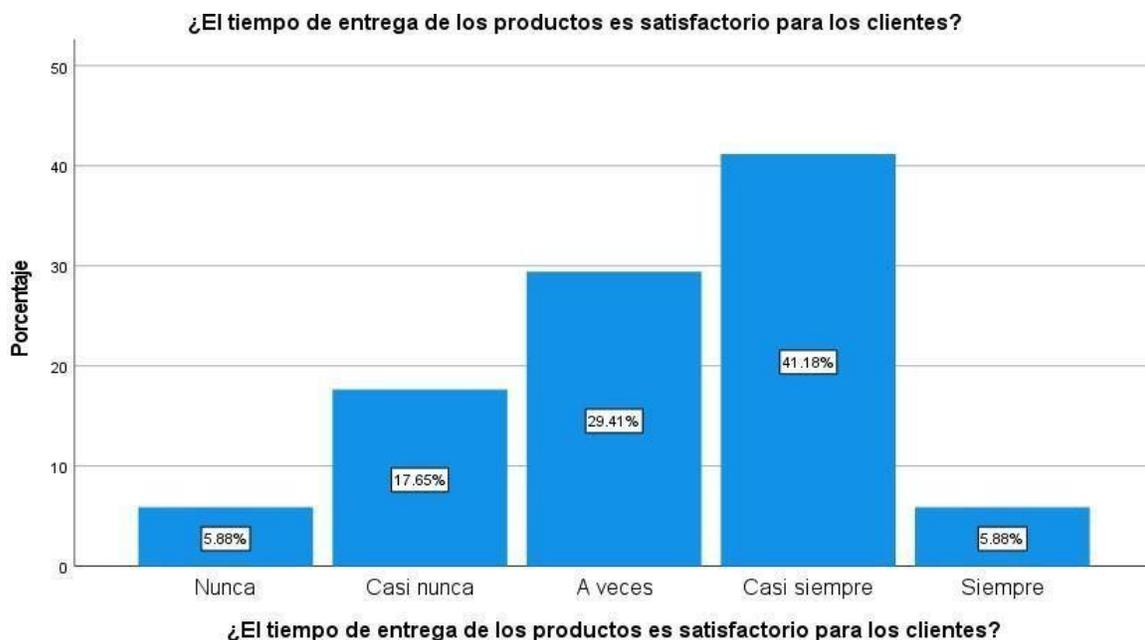
Con respecto a la pregunta: ¿La empresa cuenta con suficientes unidades de transporte para distribuir los productos a las diferentes sucursales? El 8.82% de encuestados respondió nunca, 8.82% casi nunca, 61.76% a veces, 14.71% casi siempre y 5.88% siempre.

¿El tiempo de entrega de los productos es satisfactorio para los clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	6	17.6	23.5
	A veces	10	29.4	52.9
	Casi siempre	14	41.2	94.1
	Siempre	2	5.9	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 17



Tabla

Pregunta 19

Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El tiempo de entrega de los productos es satisfactorio para los clientes? El 5.88% de encuestados respondió nunca, 17.65% casi nunca, 29.41% a veces, 41.18% casi siempre y 5.88% siempre.

Tabla

Pregunta 18

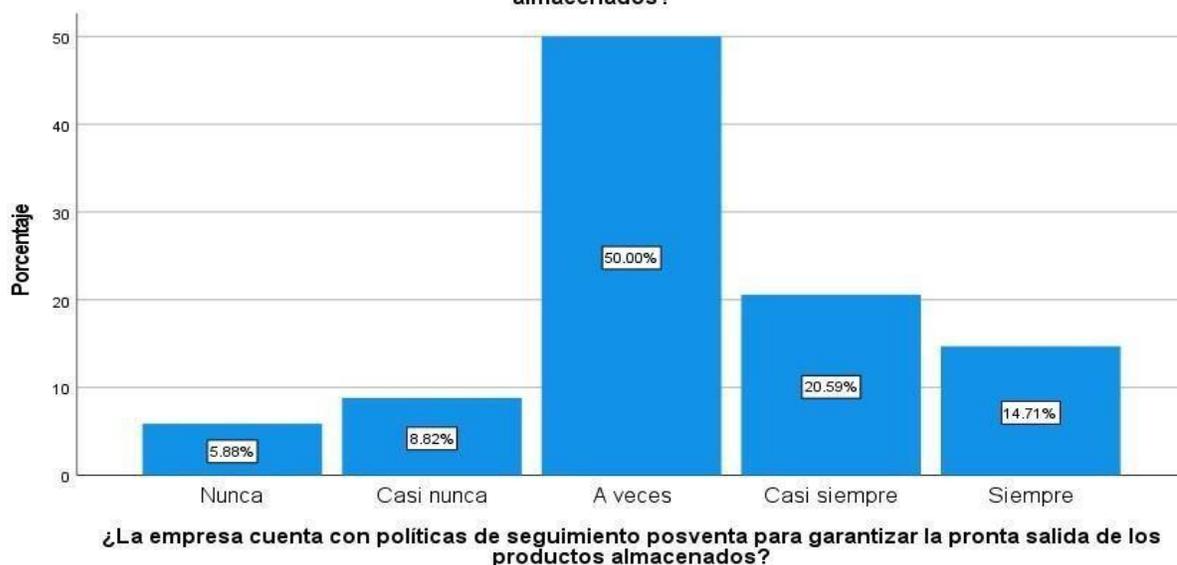
¿La empresa cuenta con políticas de seguimiento posventa para garantizar la pronta salida de los productos almacenados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.9	5.9
	Casi nunca	3	8.8	14.7
	A veces	17	50.0	64.7
	Casi siempre	7	20.6	85.3
	Siempre	5	14.7	100.0
	Total	34	100.0	100.0

Figura

Pregunta 18

¿La empresa cuenta con políticas de seguimiento posventa para garantizar la pronta salida de los productos almacenados?



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿La empresa cuenta con políticas de seguimiento posventa para garantizar la pronta salida de los productos almacenados? El 5.88% de

encuestados respondió nunca, 8.82% casi nunca, 50% a veces, 20.59% casi siempre y 14.71% siempre.

Rentabilidad

Tabla

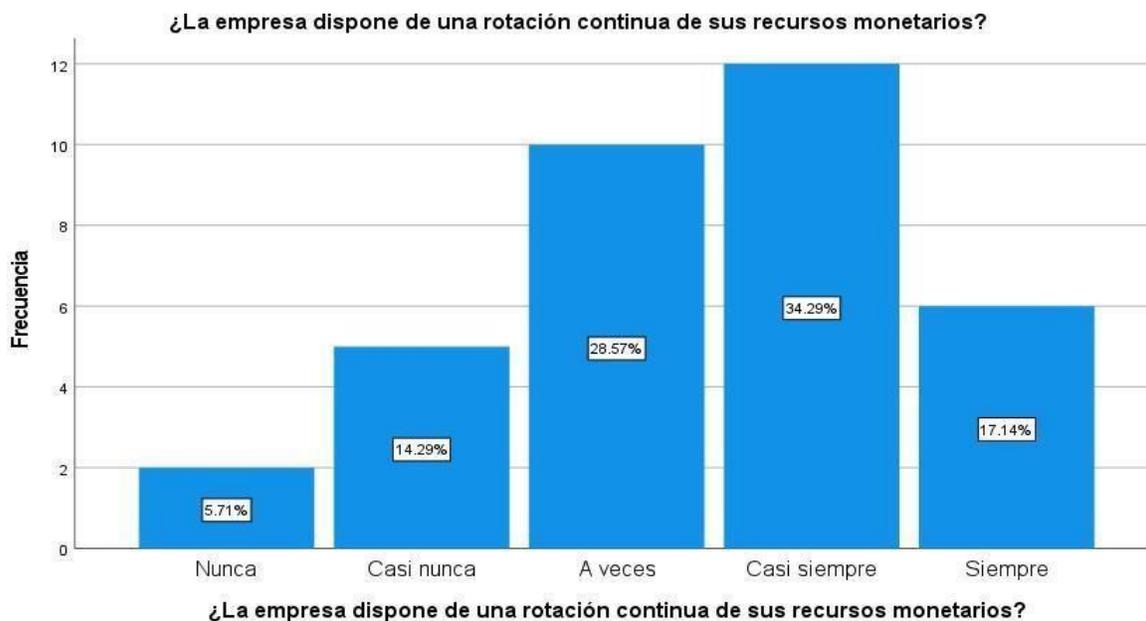
Pregunta 1

¿La empresa dispone de una rotación continua de sus recursos monetarios?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.7	5.7
	Casi nunca	5	14.3	20.0
	A veces	10	28.6	48.6
	Casi siempre	12	34.3	82.9
	Siempre	6	17.1	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Pregunta 1



Tabla

Pregunta 2

Interpretación

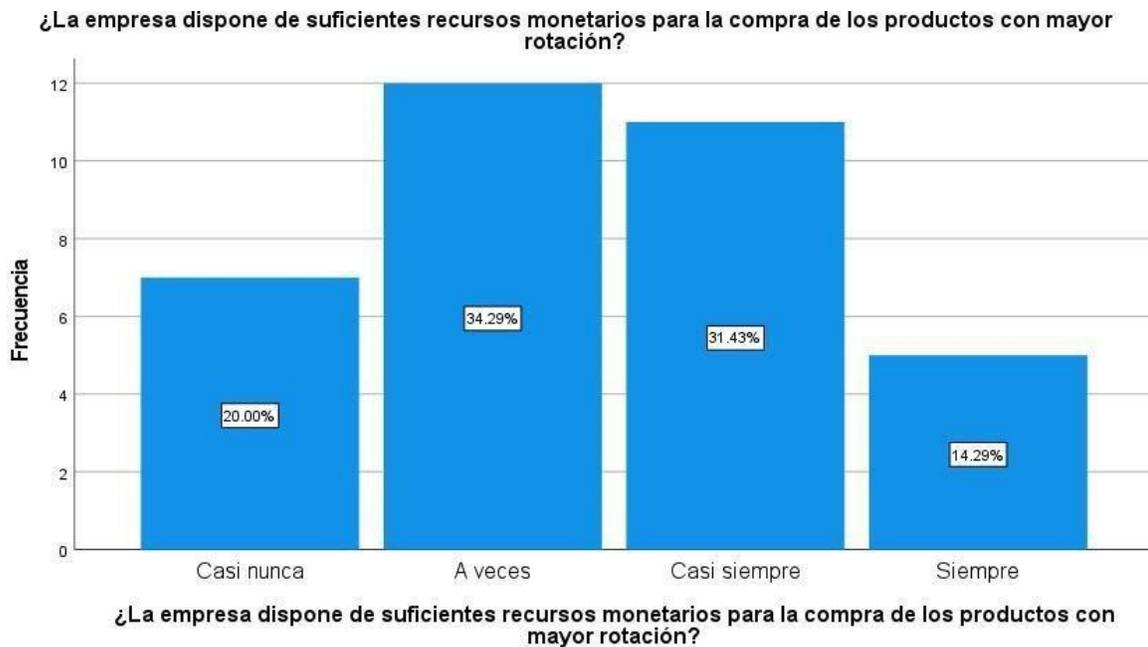
Con respecto a la pregunta: ¿La empresa dispone de una rotación continua de sus recursos monetarios? El 5.71% de encuestados respondió nunca, 14.29% casi nunca, 28.57% a veces, 34.29% casi siempre y 17.14% siempre.

¿La empresa dispone de suficientes recursos monetarios para la compra de los productos con mayor rotación?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi nunca	7	20.0	20.0
	A veces	12	34.3	54.3
Válido	Casi siempre	11	31.4	85.7
	Siempre	5	14.3	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Pregunta 2



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿La empresa dispone de suficientes recursos monetarios para la compra de los productos con mayor rotación? El 20% de encuestados respondió nunca, 34.29% a veces, 31.43% casi siempre y 14.29% siempre.

Tabla

Pregunta 4

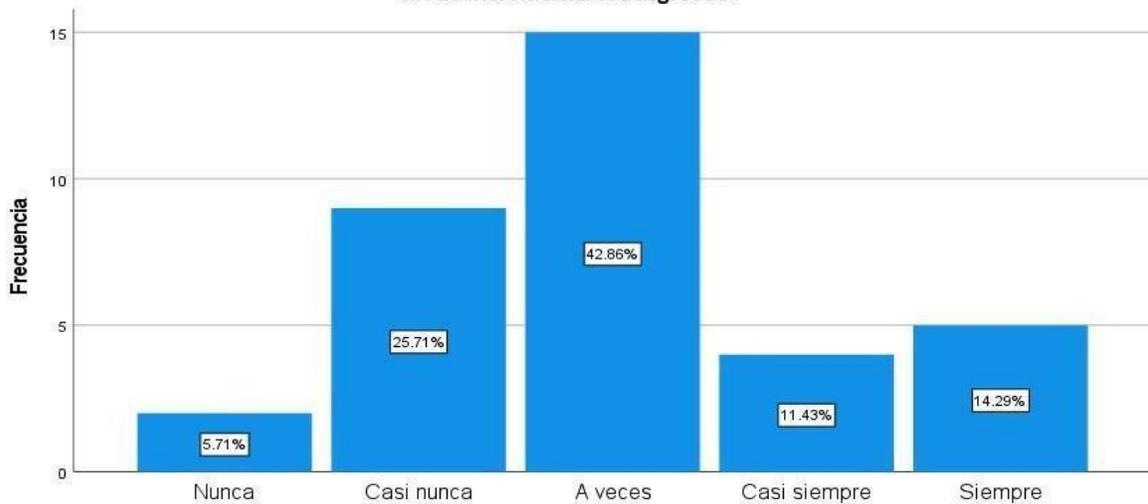
¿Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.7	5.7
	Casi nunca	9	25.7	31.4
	A veces	15	42.9	74.3
	Casi siempre	4	11.4	85.7
	Siempre	5	14.3	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Pregunta 3

¿Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos?



¿Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos?

Tabla

Pregunta 5

Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos? El 5.71% de encuestados respondió nunca, 25.71% casi nunca, 42.86% a veces, 11.43% casi siempre y 14.29% siempre.

¿Percibe usted que la empresa cuenta con un alto nivel de rendimiento de ventas?

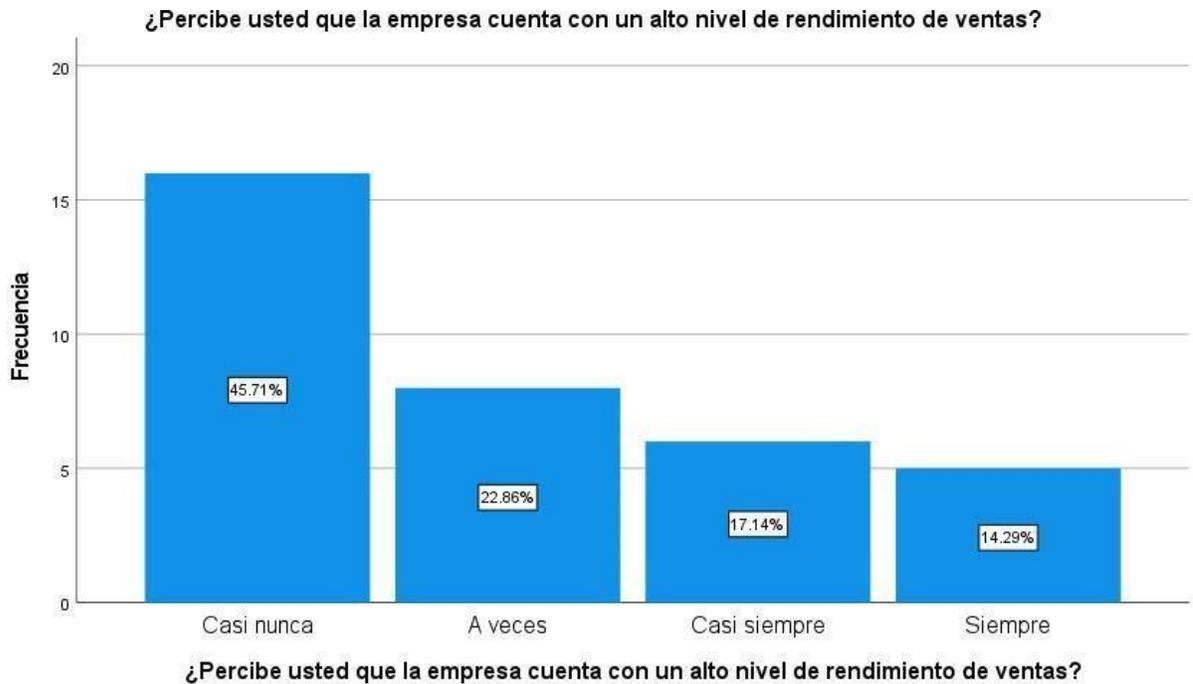
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	16	45.7	45.7	45.7
	A veces	8	22.9	22.9	68.6
	Casi siempre	6	17.1	17.1	85.7
	Siempre	5	14.3	14.3	100.0
	Total	35	100.0	100.0	

Figura

Pregunta 4

Tabla

Pregunta 6



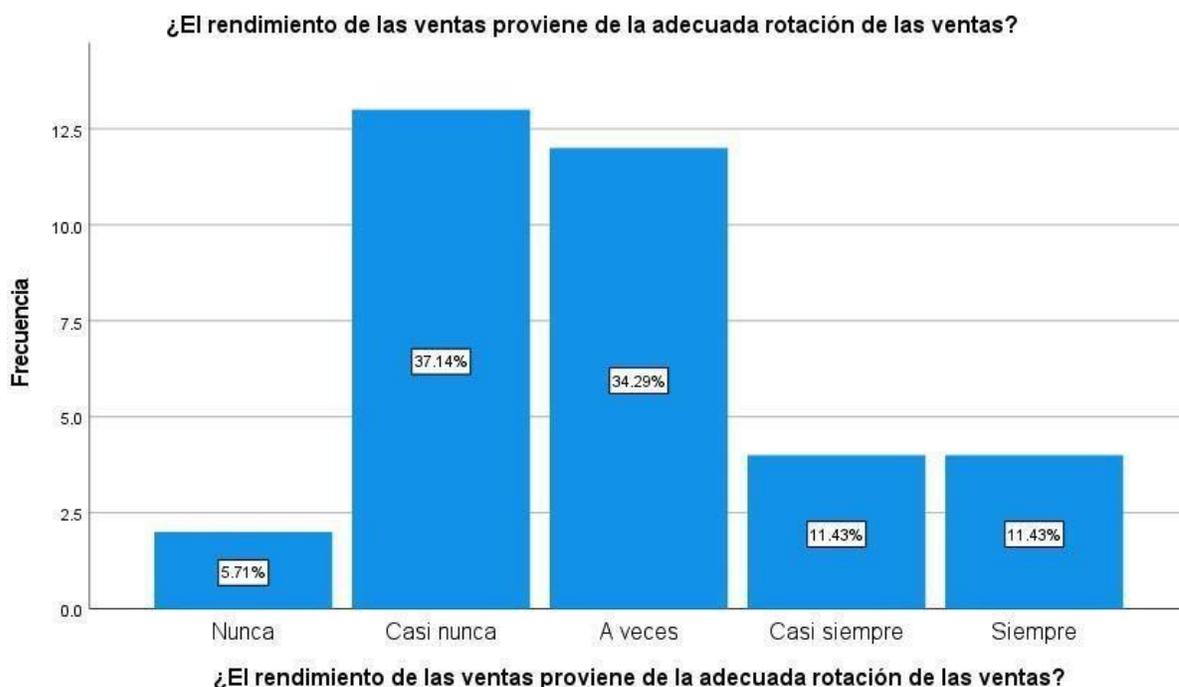
Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿Percibe usted que la empresa cuenta con un alto nivel de rendimiento de ventas? El 45.71% de encuestados respondió nunca, 22.86% a veces, 17.14% casi siempre y 14.29% siempre.

¿El rendimiento de las ventas proviene de la adecuada rotación de las ventas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	5.7	5.7
	Casi nunca	13	37.1	42.9
	A veces	12	34.3	77.1
	Casi siempre	4	11.4	88.6
	Siempre	4	11.4	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Tabla
 Pregunta 7
 Figura
 Pregunta 5



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El rendimiento de las ventas proviene de la adecuada rotación de las ventas? El 5.71% de encuestados respondió nunca, 31.14% casi nunca, 34.29% a veces, 11.43% casi siempre y 11.43% siempre.

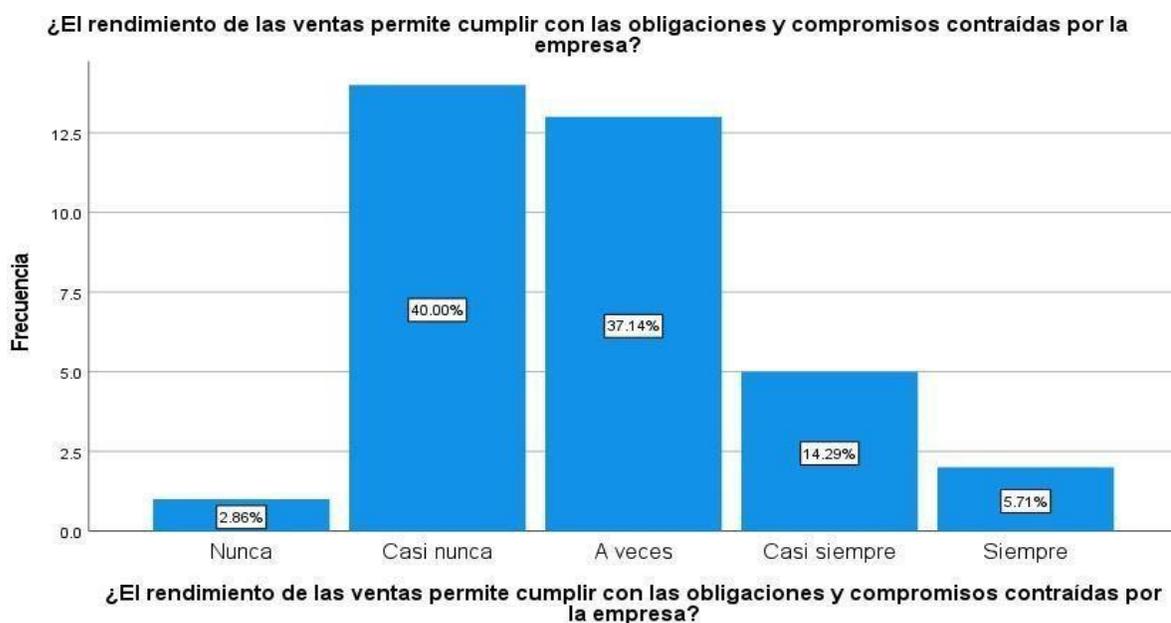
¿El rendimiento de las ventas permite cumplir con las obligaciones y compromisos contraídas por la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	2.9	2.9	2.9
Casi nunca	14	40.0	40.0	42.9
A veces	13	37.1	37.1	80.0
Casi siempre	5	14.3	14.3	94.3
Siempre	2	5.7	5.7	100.0

Tabla
Pregunta 8

Total	35	100.0	100.0	
-------	----	-------	-------	--

Figura
Pregunta 6



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El rendimiento de las ventas permite cumplir con las obligaciones y compromisos contraídas por la empresa? El 2.86% de encuestados respondió nunca, 40% casi nunca, 37.14% a veces, 14.29% casi siempre y 5.71% siempre.

Tabla

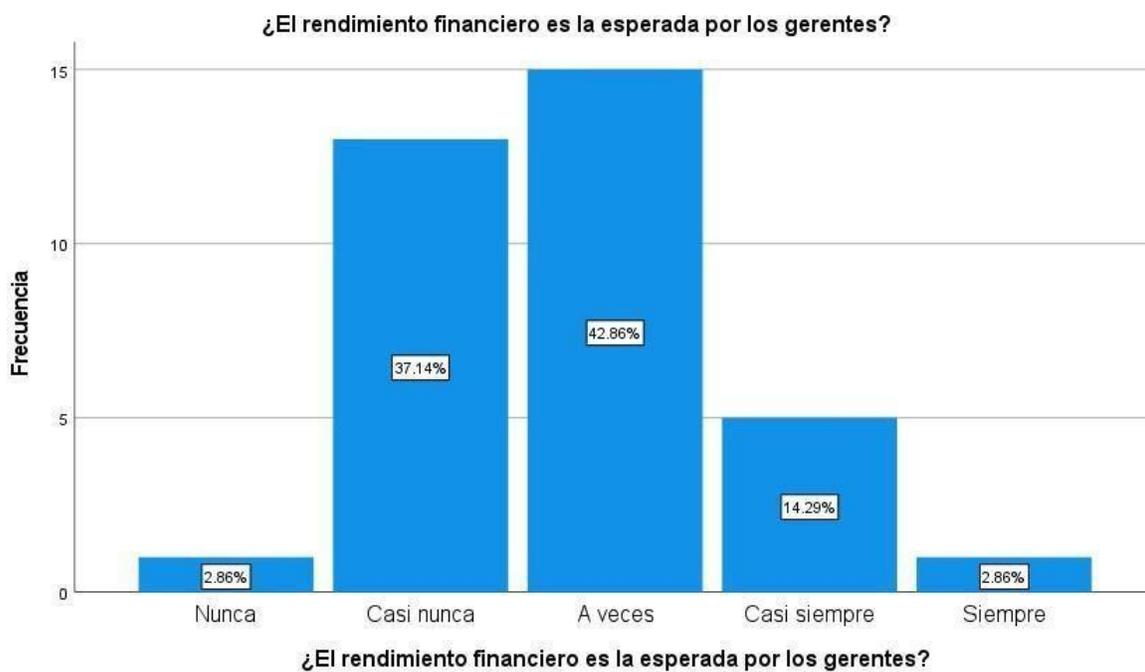
Pregunta 7

¿El rendimiento financiero es la esperada por los gerentes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.9	2.9
	Casi nunca	13	37.1	40.0
	A veces	15	42.9	82.9
	Casi siempre	5	14.3	97.1
	Siempre	1	2.9	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Pregunta 7



Tabla

Pregunta 10

Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El rendimiento financiero es la esperada por los gerentes?

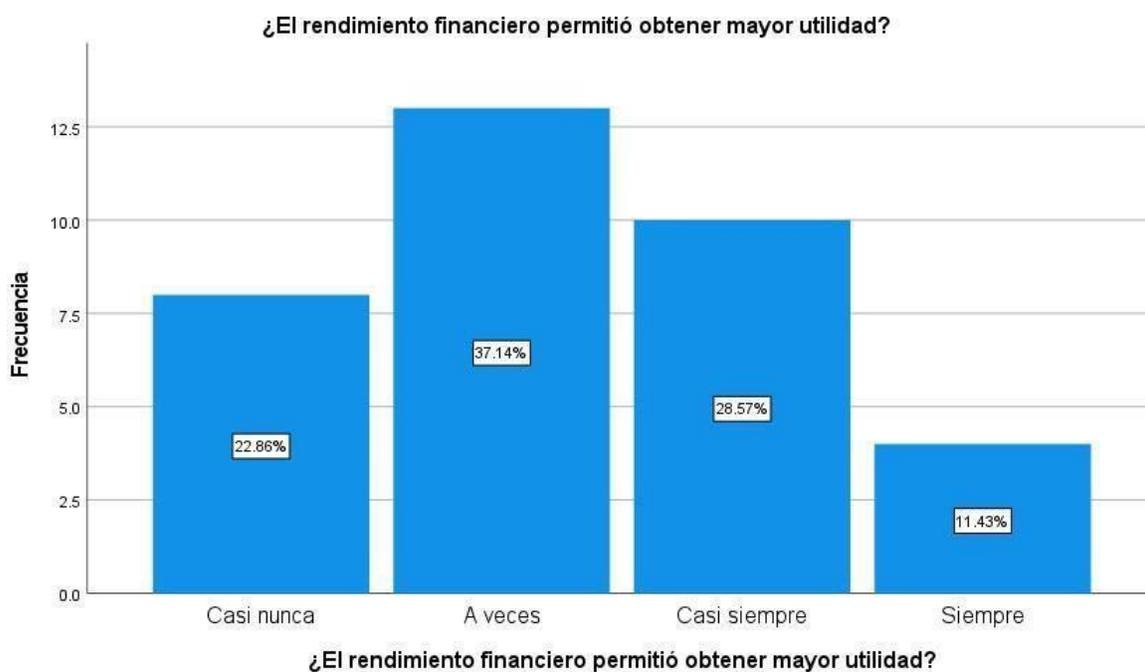
El 2.86% de encuestados respondió nunca, 37.14% casi nunca, 42.86% a veces, 14.29% casi siempre y 2.86% siempre.

¿El rendimiento financiero permitió obtener mayor utilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Casi nunca	8	22.9	22.9
	A veces	13	37.1	60.0
Válido	Casi siempre	10	28.6	88.6
	Siempre	4	11.4	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Pregunta 8



Tabla

Pregunta 11

Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El rendimiento financiero permitió obtener mayor utilidad?

El 22.86% de encuestados respondió casi nunca, 37.14% a veces, 28.57% casi siempre y 11.43% siempre.

¿El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos operativos de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	2.9	2.9
	Casi nunca	4	11.4	14.3
	A veces	12	34.3	48.6
	Casi siempre	14	40.0	88.6
	Siempre	4	11.4	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Pregunta 9

Tabla

Pregunta 12



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos operativos de la empresa? El 2.86% de encuestados respondió nunca, 11.43% casi nunca, 34.29% a veces, 40% casi siempre y 11.43% siempre.

¿El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos relacionados a las entidades financieras?

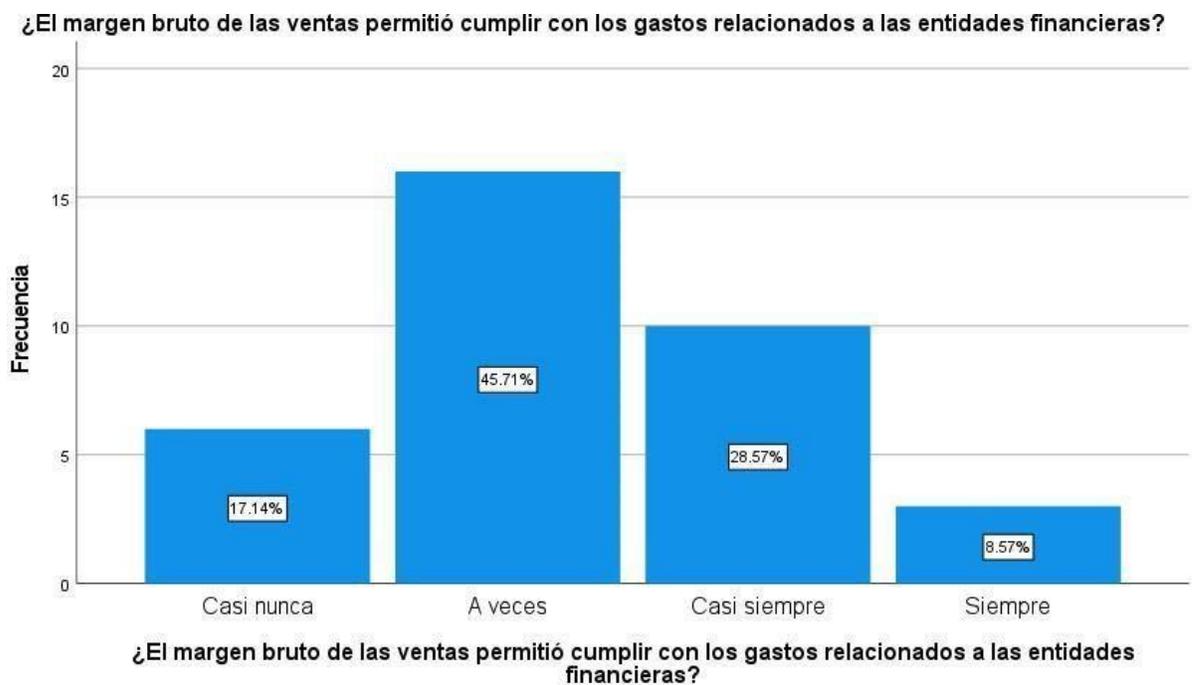
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	17.1	17.1
	A veces	16	45.7	62.9
	Casi siempre	10	28.6	91.4
	Siempre	3	8.6	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Figura

Tabla

Pregunta 13

Pregunta 10



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos relacionados a las entidades financieras? El 17.14% de encuestados respondió nunca, 45.71% a veces, 28.57% casi siempre y 8.57% siempre.

¿El beneficio neto de la empresa contribuye con la compra de más mercadería?

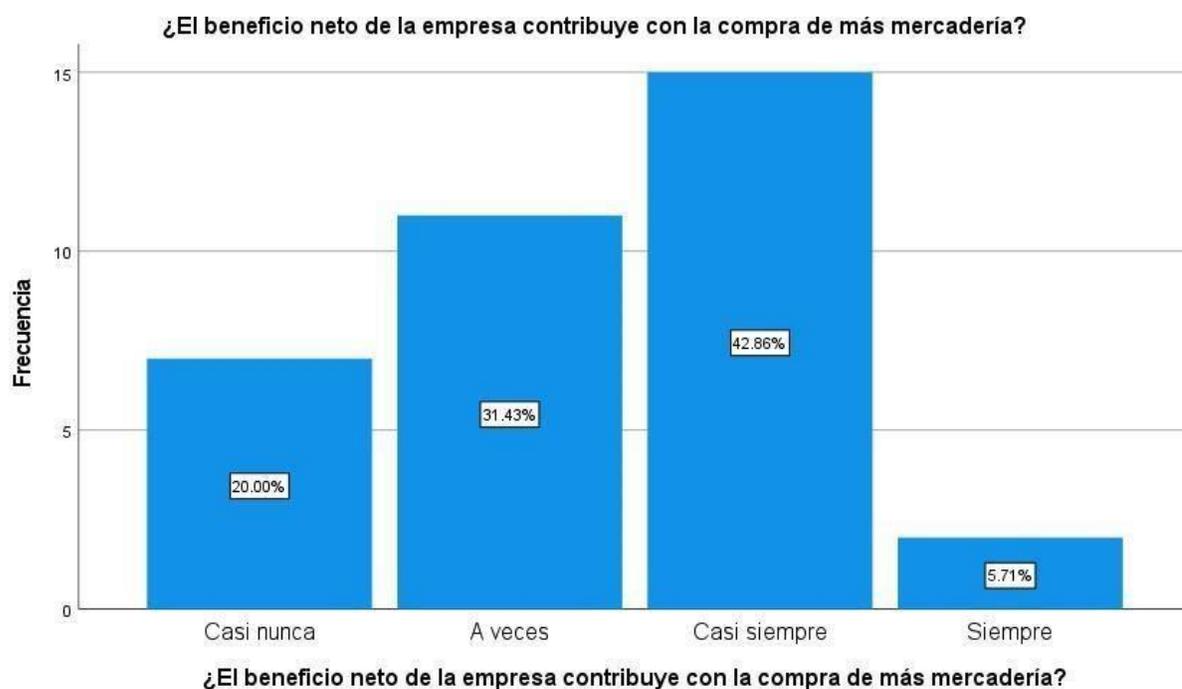
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	7	20.0	20.0
	A veces	11	31.4	51.4
	Casi siempre	15	42.9	94.3
	Siempre	2	5.7	100.0
	Total	35	100.0	100.0

Tabla

Pregunta 14

Figura

Pregunta 11



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El beneficio neto de la empresa contribuye con la compra de más mercadería? El 20% de encuestados respondió casi nunca, 31.43% a veces, 42.86% casi siempre y 5.71% siempre.

¿El beneficio neto permite la adquisición de mayores recursos líquidos?

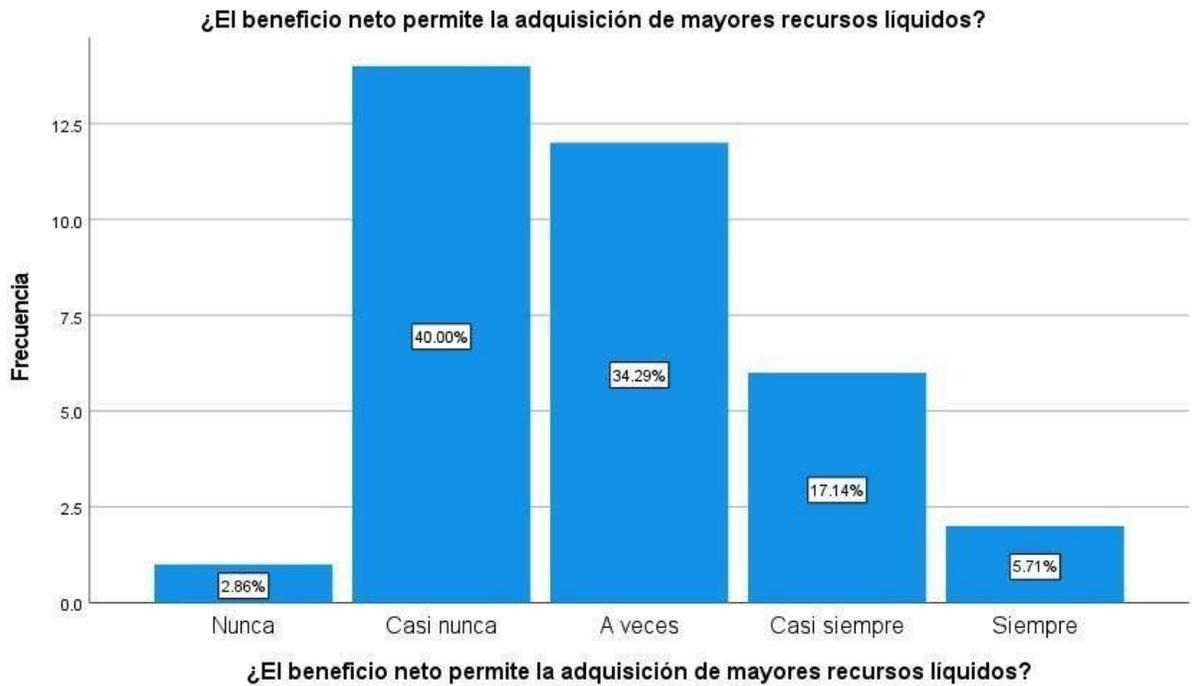
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	1	2.9	2.9	2.9
Casi nunca	14	40.0	40.0	42.9
A veces	12	34.3	34.3	77.1
Casi siempre	6	17.1	17.1	94.3
Siempre	2	5.7	5.7	100.0
Total	35	100.0	100.0	

Tabla

Pregunta 15

Figura

Pregunta 12



Interpretación

Con respecto a la pregunta: ¿El beneficio neto permite la adquisición de mayores recursos líquidos? El 2.86% de encuestados respondió nunca, 40% casi nunca, 34.29% a veces, 17.14% casi siempre y 5.71% siempre.

Fiabilidad – Proceso de rotación de inventarios

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	35	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	35	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.952	18

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Ítem 01	54.09	149.963	.653	.950
Ítem 02	54.03	151.734	.734	.948
Ítem 03	54.09	149.139	.649	.950
Ítem 04	54.00	150.176	.746	.948
Ítem 05	54.09	149.139	.649	.950
Ítem 06	53.91	146.728	.771	.948
Ítem 07	54.37	158.182	.419	.953
Ítem 08	54.11	151.810	.746	.948
Ítem 09	54.31	152.281	.647	.950
Ítem 10	54.43	154.664	.637	.950
Ítem 11	54.20	153.224	.700	.949
Ítem 12	54.40	152.835	.788	.948
Ítem 13	54.40	147.600	.788	.947
Ítem 14	54.31	148.810	.804	.947
Ítem 15	54.40	145.424	.810	.947
Ítem 16	54.40	149.424	.817	.947

Ítem 17	54.14	148.008	.787	.947
Ítem 18	54.11	151.751	.622	.950

Fiabilidad – Rentabilidad

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	35	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	35	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.932	12

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Ítem 01	34.06	64.232	.797	.922
Ítem 02	34.09	67.610	.699	.926
Ítem 03	34.46	69.961	.469	.936
Ítem 04	34.49	66.845	.644	.929
Ítem 05	34.63	64.182	.827	.921
Ítem 06	34.69	67.457	.748	.924
Ítem 07	34.71	69.681	.667	.927
Ítem 08	34.20	66.459	.795	.922
Ítem 09	34.03	67.440	.733	.925
Ítem 10	34.20	70.282	.608	.929
Ítem 11	34.14	68.361	.739	.925

Ítem 12	34.66	66.997	.760	.924
---------	-------	--------	------	------

Validación de instrumentos



CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor:

DR. JORGE COLLAHUA ENCISO

Presente

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

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela Contabilidad de la UCV, en la sede Callao, Promoción 2022-1, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

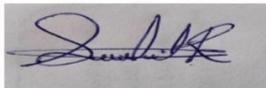
El título de la tesis de investigación es: ***“Proceso de rotación de inventario y la rentabilidad de la empresa supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto – San Martín 2021”*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- **Carta de presentación.**
- **Matriz instrumental**
- **El Instrumento**
- **Certificado de validez de contenido de los instrumentos.**
- **Protocolo de evaluación del instrumento**

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

Carlos Ricardo Saldaña Guerrero
DNI. 70874230



Firma

Segundo Rolman Shupingahua Amasifuén
DNI. 74351638

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide proceso de rotación de inventario

MD= Muy en desacuerdo D= Desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		MO	D	A	MA	MO	D	A	MA	MO	D	A	MA	
PLANIFICACIÓN DE COMPRA														
1	Los responsables efectúan una apropiada identificación de las necesidades de compra.			X				X				X		
2	Existe un registro de los productos con mayor rotación para facilitar las necesidades de compra.			X			X				X			
3	El periodo de compra se efectúa de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación.			X			X				X			
4	La empresa efectúa de manera asertiva la verificación de sus proveedores.			X			X				X			
5	La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos.			X			X				X			
6	Al momento de la recepción se controlan la calidad y cantidad de los productos.			X			X				X			
7	Se revisa las ordenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas.			X			X				X			
CONTROL DE ALMACENAJE														
8	Como parte del control la empresa emplea sistemas de inventario.			X			X				X			
9	La empresa hace uso de los métodos de valuación de inventario para controlar el ingreso y salida de los productos.			X			X				X			
10	La zona de almacenaje se encuentra con estantes codificados para controlar los productos.			X			X				X			
11	La zona de almacenaje cuenta con una estructura apropiada para el resguardo de los productos.			X			X				X			
12	En la zona de compras se evita el exceso de compras para evitar posibles pérdidas.			X			X				X			
13	Se controla la cantidad de existencias registradas en el inventario y los datos en el almacén.													X
DISTRIBUCIÓN DE LOS BIENES														
14	Se monitorean las ventas para conocer los productos con mayor rotación.						X				X			
15	Los canales de distribución son útiles para generar mayor satisfacción de los productos.						X				X			
16	La empresa cuenta con suficientes unidades de transporte para distribuir los productos a las diferentes sucursales.										X			
17	El tiempo de entrega de los productos es satisfactorio para los clientes.			X			X				X			
18	La empresa cuenta con políticas de seguridad posventa para garantizar la pronta salida de los productos almacenados.										X			

Observaciones:

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

APELLIDO, NOMBRE, NOMBRE DEL JUZGADOR: **Collahuazo Enciso Jorge** DNI: 16136386

FECHA DE CALIFICACIÓN: Fin: m.-a.-o.:

Nº de folios

de El/la profesional: 25

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto formulado
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar el componente o dimensión
³Claridad: Se enuncia sin dificultad alguna el enunciado del ítem. e-s: directamente

Lima, 11 de noviembre del 2022.

Nota: Suficiencia: Si dice suficiente cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Exponente Informante

Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Rentabilidad

M□= Muy en desacuerdo □= Desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
RENTABILIDAD ECONOMICA																	
1	La empresa dispone de una rotación continua de sus recursos monetarios.			X					X					X			
2	La empresa dispone de suficientes recursos monetarios para la compra de los productos con mayor rotación			X					X					X			
3	Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos.			X					X					X			
4	Percebe usted que la empresa cuenta con un alto nivel de rendimiento de ventas.			X					X					X			
5	El rendimiento de las ventas proviene de la adecuada rotación de las ventas.			X					X					X			
6	El rendimiento de las ventas permite cumplir con las obligaciones y compromisos contraídos por la empresa.			X					X					X			
RENTABILIDAD FINANCIERA																	
7	El rendimiento financiero es la esperada por los gerentes.			X					X					X			
8	El rendimiento financiero permitió obtener mayor utilidad.			X					X					X			
9	El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos operativos de la empresa.			X					X					X			
10	El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos relacionados a las entidades financieras.			X					X					X			
11	El beneficio neto de la empresa contribuye con la compra de más mercadería.			X					X					X			
12	El beneficio neto permite la adquisición de mayores recursos líquidos			X					X					X			

Observaciones: _____

OpiniUn de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplic.able despuCs de corregir [No aplicable / I

Apellidos y nombres del jnez mliador: Collahua Enciso Jorge

DNI: 06136386

EsJH. Ci.wildud del "ulid.wdor: Finanzas

Lima, 16 noviembre de! 2022.

¹P&rtinencia: El item corresponde al concepto tOOticolformulade.
²Relevancia: El item es apropiado para representar al compoenteo dimensfón especificadel constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del item, es conciso, exactoydirecto

Nota: Suficiencia se dice su ciencia cuando lo.s items planteados son suficientes para medir la dimensfón

firma del Experto Informante-

Especialidad

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

CARTA DE PRESENTACION

Senor:

DR. VICTOR HUGO ARMIJO GARCIA

Presente

Asunto: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela Contabilidad de la UCV, en la sede Callao, Promoci6n 2022-1, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la informaci6n necesaria para poder desarrollar la investigaci6n para optar el Htulo profesional de Contador.

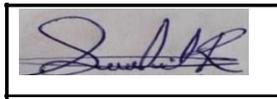
El titulo de la tesis de investigaci6n es: "**Proceso de rotacion de inventario y la rentabilidad de la empresa supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto - San Martin 2021**" y siendo imprescindible contar con la aprobaci6n de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en menci6n, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoria y/o investigaci6n.

El expediente de validaci6n, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- **Carta de presentaci6n.**
- **Matriz instrumental**
- **El Instrumento**
- **Certificado de validez de contenido de los instrumentos.**
- **Protocolo de evaluaci6n del instrumento**

Expresandole nuestros sentimientos de respeto y consideraci6n, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atenci6n que dispense a la presente.

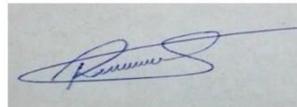
Atentamente.



Firma

Carlos Ricardo Saldana Guerrero

DNI. 70874230



Firma

Segundo Rolman Shupingahua Amasifuen

DNI. 74351638



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide proceso de rotación de inventario

MD: Muy en desacuerdo D: Desacuerdo A: Acuerdo MA: Muy de acuerdo

N	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹					Relevancia ²					Claridad ³					Sugerencias
		U	D	A	MA	MD	U	D	A	MA	MD	U	D	A	MA	MD	
	PLANIFICACIÓN DE COMPRA																
1	Los responsables efectúan una apropiada identificación de las necesidades de compra.				X					X						X	
2	Existe un registro de los productos con mayor rotación para facilitar las necesidades de compra				X					X						X	
3	El periodo de compra se efectúa de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación.				X					X						X	
4	La empresa efectúa de manera asertiva la verificación de sus proveedores.				X					X						X	
5	La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos.				X					X						X	
6	Al momento de la recepción se controlan la calidad y cantidad de los productos.				X					X						X	
7	Se revisa los órdenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas.															X	
	CONTROL DE ALMACENAJE																
8	Como parte del control la empresa emplea sistemas de inventario.				X					X						X	
9	La empresa hace uso de los métodos de valoración de inventario para controlar el ingreso y salida de los productos.				X					X						X	
10	La zona de almacenaje se encuentra con estantes codificados para controlar los productos.				X					X						X	
11	La zona de almacenaje cuenta con una estructura apropiada para el resguardo de los productos.				X					X						X	
12	Se controlan los excedentes de compras para evitar posibles pérdidas monetarias.																
13	Se realiza un control de los excedentes de compras para evitar posibles pérdidas monetarias.															X	
	DISTRIBUCIÓN DE LOS BIENES																
14	Se monitorean las ventas para conocer los productos con mayor rotación.																
15	Los canales de distribución son útiles para generar mayor salida de los productos.																
16	La empresa cuenta con sus clientes unidos a través de canales para distribuir los productos a las diferentes sucursales.																
17	El tiempo de entrega de los productos es satisfactorio para los clientes.															X	

Ubicación de los ítems:

Opciones de aplicabilidad: Aplicables [X] Aplicables después de corregir [] No aplicables []

Autor: Víctor Hugo Armijo García
Especialidad: Metodología Contador

INRI 15725558

Lima, 16 de mayo de 2022.

¹ Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
² Relevancia: El ítem es apropiado para medir el constructo o dimensión específica del constructo.
³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem.
CIC: Cero, uno y directo.

Nota: Suficiencia: Se dice suficiencia cuando 10 ítems presentan puntuaciones satisfactorias para medir la dimensión.

Victor H. Armijo G.

Firma del Experto Informante

Especialidad



Certificado de validez de contenido del Instrumento que mide Rentabilidad

MD; Muy en desacuerdo ; Desacuerdo ; Acuerdo ; MA; Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
REITABILIDAD ECONÓMICA											
1	La empresa dispone de Lina rotación continua de sus recursos monetarios			X			X				X
2	La empresa dispone de suficientes recursos monetarios para la compra de los productos con mayor rotación			X			X				X
3	Las Inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos.			X			X				X
4	¿Puede usted que la empresa cuenta con un alto nivel de rendimiento de las ventas?			X			X				X
5	El rendimiento de las ventas proviene de la adecuada rotación de las ventas.			X			X				X
6	El rendimiento de las ventas permite cumplir con las obligaciones y compromisos contraídos por la empresa.	-									X
RENTABILIDAD FINANCIERA											
7	El rendimiento financiero es la esperada por los gerentes.			X			X				X
8	El rendimiento financiero permite obtener mayor utilidad.			X			X				X
9	El margen bruto de las ventas permite cumplir con los gastos operativos de la empresa.			X			X				X
10	El margen bruto de las ventas permite cumplir con los gastos relacionados a las entidades financieras.			X			X				X
11	El beneficio neto de la empresa contribuye con la compra de más mercadería.			X			X				X
12	El beneficio neto permite la adquisición de mayores recursos líquidos.			X			X				X

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Victor Hugo Armijo Garcia

UN: 15725558

Español - Validador: Metodólogo Contador

Lima, 16 noviembre de 2022.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo.

Nota: Su función es decir si el ítem planteado es adecuado para medir la dimensión.

Firma del Experto Informante

Especialidad

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO

CARTA DE PRESENTACION

Senor:

ORA. ELVIRA CACERES CAYLLAHUA

Presente

Asunto: VALIDACION DE INSTRUMENTOS A TRAVES DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestros saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiantes de la escuela Contabilidad de la UCV, en la sede Callao, Promoción 2022-1, requerimos validar los instrumentos con los cuales recogeremos la información necesaria para poder desarrollar la investigación para optar el título profesional de Contador.

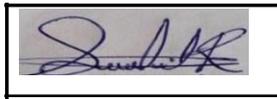
El título de la tesis de investigación es: "**Proceso de rotación de inventario y la rentabilidad de la empresa supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto - San Martín 2021**" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema Auditoría y/o investigación.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- **Carta de presentación.**
- **Matriz instrumental**
- **El Instrumento**
- **Certificado de validez de contenido de los instrumentos.**
- **Protocolo de evaluación del instrumento**

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

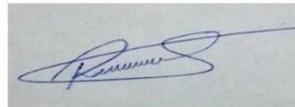
Atentamente.



Firma

Carlos Ricardo Saldana Guerrero

DNI. 70874230



Firma

Segundo Rolman Shupingahua Amasifuen

DNI. 74351638



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide proceso de rotación de Inventario

M= Muy en desacuerdo □=Desacuerdo A: Acuerdo MA: Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹				Relevancia:1:				Claridad ³				Sugerencias
		U	D	W	D	U	D	W	D	U	D	W	D	
	PLANIFICACION DE COMPRA													
1	Los responsables electos tienen una apropiada identificación de las necesidades de compra.													
2	Existe un registro de los productos con mayor rotación para facilitar las necesidades de compra													
3	El periodo de compra se efectúa de manera oportuna, a fin de evitar el desabastecimiento de los productos con mayor rotación.													
4	La empresa efectúa de manera aseriva la verificación de sus proveedores.													
5	La empresa dispone de políticas eficaces para que los proveedores cumplan con la oportuna entrega de los productos.													
6	Al momento de la recepción se controlan la calidad y cantidad de los productos.													
7	Se revisa las ordenes de compras y las facturas emitidas por el proveedor para confirmar la congruencia de estas.													
	CONTROL DE ALMACENAJE	U	D	W	D	U	D	W	D	U	D	W	D	
8	Como parte del control la empresa emplea sistemas de inventario.													
9	La empresa hace uso de los metodos de valuacion de inventario para controlar el Ingreso y salida de los productos.													
10	La zona de almacenaje se encuentra con estantes adecuados para controlar las productos.													
11	La zona de almacenaje cuenta con una estructura apropiada para el resguardo de los productos.													
12	Se controlan los excedentes de compras para evitar posibles pérdidas monetarias.													
13	Se controla la cantidad de existencias registradas en Kardex y los movimientos en almacén.													
	DISTRIBUCION DE LOS BIENES	U	D	W	D	U	D	W	D	U	D	W	D	
14	Se monitorean las ventas para controlar los productos con mayor rotación.													
15	Los canales de distribución son útiles para generar mayor satisfacción de los productos.													
16	La empresa cuenta con suficientes unidades de transporte para distribuir los productos a las diferentes sucursales.													
17	El tiempo de entrega de los productos es satisfactorio para los clientes.													
18	La empresa cuenta con políticas de seguimiento posventa para garantizar la pronta salida de los productos almacenados.													

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: [X] Aplicable [X] Aplicable después de [] Orregir f [] o aplicable f []

Atreídos y nombres del juez, validador: CACERES CAYLLAHUA, EVLIRA

DNI: 40728485

Especialidad del validador: ADMTNTSTRAC6N

Lima, 16 noviembre del 2022.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto (término/formulado).
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente de la dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, claro y directo.

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

Firma del Experto Informante

Especialidad



Certificado de validez de contenido del instrumento que mide Rentabilidad

M□= Muy en desacuerdo □= Desacuerdo A= Acuerdo MA= Muy de acuerdo

N°	DIMENSIONES / items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
REITABILIDAD ECONÓMICA											
1	La empresa dispone de una rotación continua de sus recursos monetarios			X			X			X	
2	La empresa dispone de suficientes recursos monetarios para la compra de los productos con mayor rotación			X			X			X	
3	Las inversiones efectuadas por la empresa se orientan en la compra de los productos con mayor rotación a fin de incrementar los ingresos.			X			X			X	
4	¿Percibe usted que la empresa cuenta con un alto nivel de rendimiento de ventas?			X			X			X	
5	1.1. El rendimiento de las ventas proviene de la alta rotación de las ventas.			X			X			X	
6	1.1. El rendimiento de las ventas permite cumplir con las obligaciones y compromisos contractuales por la empresa.			X			X			X	
RENTABILIDAD FINANCIERA											
7	El rendimiento financiero es la esperada por las gerencias.			X			X			X	
8	El rendimiento financiero permite mantener mayor utilidad.			X			X			X	
9	El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos operativos de la empresa.			X			X			X	
10	El margen bruto de las ventas permitió cumplir con los gastos relacionados a las entidades financieras.			X			X			X	
11	El beneficio neto de la empresa contribuye con la compra de más mercadería.			X			X			X	
12	El beneficio neto permite la adquisición de mayores recursos líquidos.			X			X			X	

Observaciones: _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: LACERES CAYLLAHUA, FVLIRA

ON: 40728485

Especialidad del validador: ADMINISTRACIÓN

Lima, 16 noviembre de 2022.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente de la dimensión específica del constructo.
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna en el enunciado del ítem, es conciso e indirecto.

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

Firma del Experto Informante

Especialidad



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, SANDOVAL NIZAMA GENARO EDWIN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CALLAO, asesor de Tesis Completa titulada: "Proceso de Rotación de Inventario y la Rentabilidad de la Empresa Supermercados la Inmaculada SAC Tarapoto-San Martín", cuyos autores son SALDAÑA GUERRERO CARLOS RICARDO, SHUPINGAHUA AMASIFUEN SEGUNDO ROLMAN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 18 de Marzo del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
SANDOVAL NIZAMA GENARO EDWIN DNI: 09614598 ORCID: 0000-0003-4662-4778	Firmado electrónicamente por: GSANDOVALN el 18- 03-2023 11:42:05

Código documento Trilce: TRI - 0537425