



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Desabastecimiento de inventarios y ventas de la empresa

Cadena 88 S.A.C, Tarapoto, San Martín.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Alvarez Tuanama, Luis Enrique (orcid.org/0000-0003-2569-6051)

Shica Shapiama, Victor Hugo (orcid.org/0000-0001-9627-4177)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TARAPOTO – PERÚ

2023

Dedicatoria

Dedico de manera muy especial y sincera a mi querido padre, William Shica Panduro por su apoyo y confianza depositada en mí además de su capacidad para guiar mis ideas en la vida, también a mi querida madre Isabel Shapiama Reátegui por su amor inigualable. (Shica, Víctor Hugo)

Quiero dedicar esta tesis a mi padre José Manuel Alvarez Luna, porque es la razón de mi vida, por sus consejos, su amor. Espero contar siempre con su valiosa presencia en mi vida. (Alvarez, Luis Enrique)

Agradecimiento

Agradezco al creador por haberme dado una familia extraordinaria, recuerdo a mi padre con mucho cariño, por su ejemplo de superación, sabiduría y humildad además de nombrar a mi madre destacando su corazón y su entrega. Adoro y agradezco la existencia de mi hijo Valentino y mi querida esposa, son fortaleza y orgullo de mi vida. La vida es justa conmigo y la valoro. (Shica, Víctor Hugo).

Mis logros son de mi familia, construidos a base de sueños, metas y sacrificios. Agradezco a la vida y sus constantes pruebas que me ayudaron a entender el significado de esta. El creador y sus planes me permiten culminar esta investigación y lo valoro. (Alvarez, Luis Enrique).

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenido	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	13
3.1. Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variables y operacionalización	13
3.3. Población, muestra y muestreo.....	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	16
3.5. Procedimientos	17
3.6. Método de análisis de datos	18
3.7. Aspectos éticos.....	18
IV. RESULTADOS.....	19
V. DISCUSIÓN	32
VI. CONCLUSIONES	37
VII. RECOMENDACIONES	38
REFERENCIAS.....	39
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1 Inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC - 2021.....	24
---	----

Índice de figuras

Figura 1 Evolución de los inventarios - periodo 2021	24
Figura 2 Evolución de las ventas - periodo 2021	24
Figura 3 Tendencia de los inventarios en el rendimiento neto de ventas en el 2021	25
Figura 4 Tendencia de los inventarios en el rendimiento bruto de ventas en el 2021	26
Figura 5 Tendencia de los inventarios en la rotación de ventas en el 2021.....	27
Figura 6 Tendencia de la rotación de inventarios en las ventas en el 2021	28
Figura 7 Tendencia del plazo medio de existencias en las ventas en el 2021.....	29
Figura 8 Tendencia de la rotación de compras en el 2021	30

Resumen

El presente estudio ha planteado como objetivo general describir cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Investigación básica, diseño descriptivo – no experimental. La muestra estuvo conformada por 36 documentos financieros y 5 colaboradores. Los instrumentos que permitió la recolección de datos fueron la guía de análisis documental y guía de entrevista. Los resultados indicaron que: Los inventarios han contribuido positivamente en el rendimiento neto, rendimiento bruto, rotación de ventas. Asimismo, la rotación de inventarios, plazo medio de existencias y la rotación de compras han contribuido positivamente en las ventas. Conclusión: Los inventarios han contribuido positivamente en las ventas de la empresa, debido a que los índices resultantes tuvieron una tendencia creciente, asimismo, a diciembre la rotación de inventarios fue 0.45, plazo medio de existencias con 1 días, rotación de compras con 1.08. Además, el rendimiento neto fue 0.08, rendimiento bruto 0.17 y rotación de ventas 1.05.

Palabras clave: Inventario, ventas, compras.

Abstract

The general objective of this study is to describe how inventories have been developing in the sales of the company Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Basic research, descriptive - non-experimental design. The sample consisted of 36 financial documents and 5 collaborators. The instruments used for data collection were the documentary analysis guide and the interview guide. The results indicated that: Inventories have contributed positively in net yield, gross yield, sales turnover. Likewise, inventory turnover, average inventory lead time and purchase turnover have contributed positively to sales. Conclusion: The inventories have contributed positively in the company's sales, because the resulting indexes had an increasing trend, likewise, as of December the inventory turnover was 0.45, average inventory lead time with 1 day, purchase turnover with 1.08. In addition, the net yield was 0.08, gross yield 0.17 and sales turnover 1.05.

Keywords: Inventory, sales, purchases.

I. INTRODUCCIÓN

En un ámbito internacional, las existencias representan un recurso de suma importancia en las organizaciones, el cual debe ser abastecido para satisfacer la demanda de la clientela y, por ende, incrementar las ventas. Siendo las mercancías un recurso de valor en la organización, su aprovechamiento debe ser con mayor eficiencia, de manera que un uso adecuado, minimizará los costos y determinará el alcance de la demanda de materiales (Cruz-Contreras et al., 2019).

Por otro lado, las empresas de repuestos a nivel mundial han sufrido una severa crisis por la pandemia, dado que en el 2020 hubo una caída de ventas en un 18%. Asimismo, hubo un 80% de desabastecimiento en la cadena de suministro a nivel internacional, impidiendo que los repuestos puedan ser trasladados a diversas partes del mundo por las limitaciones en el transporte y falta de mano de obra para la comercialización correspondiente (Bruno, 2020). Además, en Santo Domingo – Ecuador, se ubica la empresa Japan Auto, la cual ha tenido falencias en el abastecimiento de sus existencias porque no hubo un apropiado control de los ingresos y egresos de inventario, carecían de un documento que respalde las adquisiciones y recepción, asimismo, en el almacén se registraron varios repuestos extraviados, generando una pérdida de \$85,213.00. Tales hechos generaron la reducción de ventas en un 10% a diferencia del año anterior (Imbaquingo & García, 2019).

En un ámbito nacional, el 82% las empresas peruanas al final del periodo 2021 tuvieron problemas de abastecimiento por la alta demanda de clientes, asimismo, los malos manejos de inventarios ocasionaron que no cuenten con suficiente stock de productos. Es así como su preocupación por la escasez temió fallar en las entregas de mercancías a sus clientes. También, un 30% de las empresas tuvo una reducción en sus ventas y un 25% aseguró que subió el precio de las mercancías ofertadas (Noticias Andina, 2021). Por otro lado, el 75% de compañías de repuestos tienen falencias en el manejo de sus existencias, es así como se da a conocer el caso de empresas automotrices en la región San Martín, las cuales tuvieron dificultades en el manejo de sus existencias, esto porque no cuentan con un sistema que les permita tener el control de las mercancías y casi siempre no disponían de suficiente material para ser comercializado, el control es manualizado

y crea inconsistencias en la cantidad exacta de mercancías, esto conllevando a un bajo rendimiento en las ventas (Flores et al., 2020).

En un ámbito local, la investigación será desarrollada en la empresa Cadena 88 SAC, cuyo RUC es 20542262258, su sede central se ubica en la ciudad de Juanjuí, no obstante, cuenta con una sede en la ciudad de Tarapoto, cuya dirección es Jr. Martínez de Compagñon 408. Es una empresa que se dedica a la venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios, con más de una década en el sector. La empresa tiene falencias reflejadas en el desabastecimiento de inventarios debido a que existe una débil planificación de mercancías, ocasionando que la cadena de suministro se vea interrumpida por las falencias en la logística del abastecimiento. Por otra parte, al momento de recepcionar los materiales no existe un control y supervisor a cargo que verifique las cantidades que fueron solicitadas, dado que en el último inventario se ha registrado faltantes de materiales.

En cuanto al mantenimiento del stock, existe un quiebre en las unidades requeridas por los clientes, debido a que en determinadas oportunidades fue imposible cumplir con los pedidos requeridos y otras veces, hubo sobre stock de materiales a falta de monitoreo de la rotación de existencias, ocasionado por compras innecesarias. Con respecto al control y reposición de mercancías, no existe un responsable debidamente capacitado para el control de los repuestos en el área de almacén y la reposición adecuada de cada material después de ser comercializado.

Los acontecimientos antes mencionados, han tenido repercusión en las ventas generadas durante el periodo 2021, debido a que el departamento de ventas no cuenta con suficiente capacitación para la comercialización de repuestos especializados, los repuestos son comercializados a un precio mayor al de la competencia, poseen poca información del comportamiento del mercado actual, mismo que imposibilita una adecuada adquisición de mercancías. Asimismo, las ventas tuvieron una reducción a diferencia de periodos anteriores, así como los índices financieros. Por tal razón, se cree conveniente realizar el estudio a fin de identificar de manera clara las falencias y poder brindar posibles alternativas de solución.

Después de haber expuesto la problemática, se propone como *problema general*: ¿Cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021? De igual manera, los *problemas específicos* son: ¿Cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento neto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?, ¿Cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento bruto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?, ¿Cómo vinieron dándose los inventarios en la rotación de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?, ¿Cómo vinieron dándose la rotación de inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?, ¿Cómo vinieron dándose el plazo medio de existencias en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?, ¿Cómo vinieron dándose la rotación de compras en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?

El trabajo de investigación se justifica por *conveniencia* debido a que el estudio fue útil para identificar los problemas a causa del desabastecimiento de existencias que afectan las ventas de la organización. Asimismo, se justifica por su *relevancia social*, dado que los beneficiados serán los integrantes de la empresa Cadena 88 SAC, los clientes, quienes identificaron la realidad de la empresa y aplicar estrategias que logren el aumento de sus ventas. De igual manera, se justifica por su *implicancia práctica* en vista de que la ejecución del estudio ha contribuido a que se planteen posibles alternativas en busca de la mejora de las deficiencias que presenta la organización. También, se justifica por su *valor teórico* porque tuvo un grupo de aportes teóricos, entre ellos, a los evaluadores de las variables para identificar los componentes de ambos. Además, se justifica por su *utilidad metodológica* porque se elaboraron instrumentos cuyo contenido estuvo asociado a los temas de estudio, por medio de los cuales se obtuvieron los datos requeridos para responder a los objetivos planteados.

Asimismo, se plantea como *objetivo general*: Describir cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Los *objetivos específicos* son: Describir cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento neto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Describir cómo vinieron dándose los inventarios en el

rendimiento bruto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Describir cómo vinieron dándose los inventarios en la rotación de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Describir cómo vinieron dándose la rotación de inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Describir cómo vinieron dándose el plazo medio de existencias en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021. Describir cómo vinieron dándose la rotación de compras en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.

La *hipótesis general* del estudio es: H_G : Los inventarios han contribuido positivamente en las ventas de la empresa CADENA 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.

II. MARCO TEÓRICO

A continuación, se detalla estudios que tienen vínculo con cada uno de los temas. Desde un contexto **internacional**, Villafuerte & Ramírez (2019) en su estudio plantearon como objetivo principal determinar la incidencia del manejo de inventarios en las ventas de una empresa. Investigación aplicada de diseño no experimental. Los elementos de la muestra fueron el gerente y estados financieros de la organización, cuyo instrumento aplicado fue la guía de entrevista y guía de análisis documental. Los resultados demostraron que hubo una reducción del 7% en las ventas, ocasionando índices bajos en sus ganancias e ingresos, el costo de venta se redujo en un 15% a comparación del periodo anterior, hubo un aumento del 51% en gastos administrativos, no obstante, hubo una reducción en gasto de ventas en un 30%. Conclusiones: La utilidad neta bajó un 33%, no existe un adecuado control en los inventarios, por tanto, existe incidencia significativa entre el control del inventario y las ventas.

García & Terán (2020) en su trabajo investigativo plantearon como objetivo principal conocer las ventas en las microempresas. Investigación descriptiva de diseño no experimental. La muestra estuvo integrada por 245 empresas, el instrumento empleado fue el cuestionario y la guía de análisis documental. Los resultados demostraron que el 29% de empresarios al momento de recepcionar mercancías verifican la calidad de los productos, el 43% destina un presupuesto para las compras, el 44% ofrece sus productos a precios bajos. Conclusión: El índice de rotación de ventas fue un 0.63, el ROE obtuvo un índice del 3.25 y el ROA fue de 4.12%.

Ugando et al. (2022) en su trabajo de investigación planteó como propósito general aplicar un modelo de mínimo y máximo de inventarios en una organización. La investigación fue aplicada de diseño no experimental. La muestra estuvo constituida por 3 colaboradores. El instrumento empleado fue una guía de análisis documental. Los resultados dejaron evidencia que la empresa no cuenta un sistema de inventarios que permita el control de mercancías, no reciben capacitaciones para un adecuado manejo de existencias, el registro de mercancías es de forma manual. Conclusión: No existe un control eficiente del stock mínimo y máximo de

existencias, el cual ocasionó que las ventas se redujeran en un 10% a diferencia del periodo anterior y la rotación fuese mínima.

Ortega-Blacio et al. (2022) en su trabajo investigativo ha tenido como principal fin conocer los principales métodos de control de existencias a fin de evitar desabastecimiento de mercancías. La investigación fue de tipo aplicada de diseño no experimental. La muestra estuvo integrada por 12 organizaciones. El instrumento que permitió la recopilación de datos fue una lista de cotejo. Los resultados indicaron que el 60% aplica el método ABC, el 60% realiza adquisiciones según la rotación de stock, el 80% aseguró que el sistema de control de inventarios les permitió tomar decisiones acertadas, el 80% cree que la gestión de existencias mejora los resultados económicos de la empresa. Conclusiones: El control de las existencias resulta ser favorable para la mayoría de las empresas, no obstante, un 20% de organizaciones consideran que el método de existencias no contribuye en el incremento de sus ventas y resultados financieros.

Castro & Salas (2022) en su estudio determinaron como objetivo principal demostrar la gestión de existencias en una empresa comercializadora. Investigación de tipo aplicada de diseño no experimental. La muestra estuvo integrada por el gerente de la empresa y el encargado del área de almacén. El instrumento que permitió la recolección de datos fue una guía de análisis documental y una guía de entrevista. Los resultados demostraron que, tras emplear un sistema de control de mercancías, hubo un incremento de ventas en cada producto. Conclusiones: La gestión de existencias se desarrolla con regularidad, no obstante, se destaca que hubo un aumento del 10% en las ventas. Para lo cual, se debe considerar actividades y estrategias que logren mejorar las zonas donde tienen menos ventas.

En un **ámbito nacional**, Angulo-Rivera (2019) en su trabajo investigativo plantearon como principal propósito determinar la incidencia entre el control interno y gestión de existencias. El estudio fue aplicado de diseño no experimental, la muestra estuvo integrada por 18 colaboradores, el instrumento empleado fue el cuestionario y reportes de stock. Los resultados evidenciaron que las actividades asociadas al control de existencias es regular en un 49%, el control interno es inadecuado en un 39%, las actividades de supervisión se desarrollan con

regularidad en un 41%. Conclusiones: Existe incidencia significativa entre el control interno y la administración de las existencias, mientras este sea eficiente, la administración de inventarios será adecuada.

Heredia (2019) en su estudio planteó como propósito general conocer la gestión de ventas en una empresa agroindustrial. La investigación ha sido pre-experimental, la unidad muestral estuvo conformada por 6 colaboradores de la organización, el instrumento utilizado para recopilar datos fue un cuestionario. Los resultados evidenciaron que la empresa ha tenido falencias en el manejo de ventas y compras, asimismo, no cuentan con un sistema de control de mercancías, de modo que es imposible tener el control de la mercadería. Conclusiones: Las acciones en función a las ventas no son realizadas de forma adecuada, de manera que es imposible que logre la meta de las ventas durante el periodo.

Lozano et al. (2021) en su trabajo investigativo plantearon como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión de mercancías en el rendimiento de las ventas de la empresa Motors Show en los periodos 2017-2020. Investigación de tipo aplicada de diseño no experimental. Los elementos muestrales fueron los reportes de estados financieros de la organización y reporte de las mercancías. El instrumento empleado fue una guía de análisis documental y una guía de entrevista. Los resultados demostraron que la rotación de existencias fue 5,8,5 y 15 veces, asimismo, tuvieron una pérdida de S/ 29,220.00 por falta de revisión de existencias. Conclusiones: El ROA fue 1.91%, 2.33%, 2.30% y 4.75%, el ROE fue 16%, 19%, 18% y 37%, el rendimiento sobre las ventas fue 3.42%, 3.12%, 4.98% y 2.15%. Además, la gestión de mercancías tiene un efecto significativo en los resultados del rendimiento de ventas, de modo que su manejo adecuado tendrá un impacto en los resultados finales de la organización.

Pizzán et al. (2022) en su trabajo investigativo plantearon como objetivo principal evaluar el grado de incidencia entre el control de existencias y rentabilidad de una empresa ferretera. El estudio fue de tipo aplicada de diseño no experimental. La muestra estuvo conformada por los estados financieros. El instrumento que permitió la recopilación de datos fue la guía de análisis documental. Los resultados del estudio demostraron que la administración no aplica políticas que conlleven a un adecuado almacenamiento, el cual ocasionó retrasos en la comercialización de los

productos, la rentabilidad del capital tuvo un índice de 0.46, rentabilidad sobre las ventas por 0.06, rentabilidad sobre activos por 0.07, rentabilidad bruta 0.06 y plazo medio de existencias por 18.45. Conclusiones: Existe incidencia significativa entre el control de existencias y rentabilidad, por cuanto un apropiado manejo y control de inventarios logrará que los resultados financieros muestren altos índices, evitando pérdidas monetarias.

Vásquez et al. (2021) en su trabajo investigativo planteó como objetivo principal analizar el control de las existencias en una empresa. La investigación presentó un tipo descriptivo de diseño no experimental. La muestra del estudio estuvo constituida por 14 trabajadores del área de almacén, el instrumento aplicado a la muestra ha sido el cuestionario. Los resultados indicaron que el control de las existencias se ejecuta con regularidad en un 67%, el control de ingresos es regular en un 75%, el control del almacén es regular en un 91.7%, el control de salidas es regular en un 90%. Conclusiones: La gestión de la mercancía es calificado como regular en un 75%, el almacenamiento y salidas de existencias no son desarrolladas de manera conveniente, por cuanto existe retraso en la ubicación de materiales, inconsistencias en las mercancías con los registros y desabastecimiento de inventario.

Respecto a las **bases teóricas** relacionada a la variable inventarios, se entiende que el inventario representa los recursos que la entidad dispone, estos vienen a ser representados por los bienes los cuales están almacenados y se destinan a distintas operaciones sean: ventas, compras, uso o transformación de los productos, es así que los inventarios forman parte principal del capital de trabajo (Althaqafi, 2020). De igual manera, Ceylan y Bulkan (2017) manifiestan que el inventario viene a ser el conjunto de bienes perteneciente a una empresa, en el caso de las empresas que se dedican a comercializar se encuentran los productos que están dirigidos a venderlas, mientras que las empresas manufactureras están dedicada a transformar la materia prima, los procesos o suministros que son incorporados en la producción.

Asimismo, De la Cruz et al. (2021) expresa sobre la **importancia** de la gestión del inventario y de conllevar un adecuado control dentro de una organización, puesto

que viene a ser el soporte administrativo, el cual permite controlar y hacer seguimiento de manera continua de los distintos productos que ingresan y egresan en el área de almacén, de tal forma que permite el manejo correcto de las operaciones. De tal modo que el inventario viene a ser el activo con mayor relevancia dentro del balance general de una empresa, dado que garantiza confiabilidad; por tanto, alterar el inventario tiene un efecto directamente en la rentabilidad (Cheng et al., 2018).

Con lo señalado anteriormente, es de vital **importancia** que los inventarios sean manejados de manera eficiente, por ello la administración de inventarios se refiere al manejo eficiente de la evaluación del área, siendo este el conjunto de etapas mediante la cual la organización permite establecer si existe una gestión de inventarios adecuada de tal forma que se controle el nivel de las existencias (Makalesi et al., 2020). En efecto, Jobira et al. (2021) alude que son actividades pretendiendo garantizar un adecuado estado de las existencias que dispone la empresa; es decir, conservar y salvaguardar cada uno de los bienes que posee.

Con respecto a los **objetivos** relacionados a la gestión de inventario, éste se relaciona con el control de inventario, asegurando que los bienes estén disponibles al momento de ser requeridos (Simon, 2021). En ese sentido, Islam et al. (2019) sostiene que la gestión del inventario cumple la función de maximizar la rentabilidad, todo ello minimizando los costos concernientes al inventario, asimismo también satisfacer las necesidades de los clientes; entonces, la gestión de inventarios es considerada como el conjunto de políticas, reglas y decisiones mediante la cual se establece el nivel de inventario que debería tener al momento de realizar la reposición así no genere sobre stock o pérdidas.

Por tanto, el control de inventario está conformado por las siguientes **3 fases**: El ingreso, el almacenamiento y la salida, con respecto al ingreso del bien al almacén, son procesos realizados a través de una serie de procedimientos, garantizando así la conformidad de lo solicitado, existiendo un documento que acredite el ingreso a almacén reduciendo riesgos de extravíos (Lindao & Hurel, 2017). De igual manera en relación con el almacenamiento, se debe realizar de manera constante la supervisión de los bienes el cual asegure el óptimo mantenimiento de estos como también el actualizar de tal forma que la disponibilidad del bien no afecte. Y

finalmente el control de salida tiene por finalidad registrar las operaciones de tal forma que se eviten riesgos de pérdidas (Terrones, 2021)

Por su parte, Gonzales et al. (2019) alude que el control de inventario de una empresa de rubro comercial compra y venta, viene a ser el “corazón de la organización” para la cual el manejo de la manera correcta se verá reflejado en los resultados del estado financiero, es así que el autor menciona **los elementos** del control de inventarios: Terrones (2021) sintetiza que la realización de inventarios debe ser por lo menos una vez al año, contar con correctos proceso de ingreso, almacenamiento y salida, contar con un adecuado lugar de donde se disminuya los riesgos de pérdidas, el área debe tener un responsable asignado que cuente con las capacitaciones así cumpla las funciones de manera óptima, como también deber ser clara y precisa.

Las ventajas de contar con un control de inventario mediante la gestión óptima de ella son: reducir costos financieros las cuales son ocasionadas por excesivo sobre stock en el inventario, al igual que reduce o minimiza los robos, fraudes o algunos daños físicos que se pueden originar (Ataucusi & Lucano, 2020). Conocer la rotación del inventario, organizar y clasificar las ubicaciones de los productos facilitando la detección de los mismos, supervisa y monitorea la calidad en la que los productos se encuentran evitando así caducidad o deterioro, también favorece en el abastecimiento oportuno y no genere pérdidas al momento que es requerido por el cliente (Flores et al., 2020).

A continuación el estudio de Meana (2017), facilitará la evaluación de la variable **inventarios** debido a los respectivos ratios que se emplearon, por tanto como primera dimensión es: **i) Rotación de inventarios**: es decir, hace referencia a las veces que el stock es renovado, al igual que la cantidad de veces que el producto es consumido en un tiempo establecido. Es así que para determinar la rotación de las existencias cuenta con la siguiente fórmula de indicador: $\text{Costos de ventas} / \text{Existencias}$.

Como segunda dimensión basada en el estudio de Meana (2017) precisa: **ii) Plazo medio de existencias**: manifiesta sobre el tiempo que un bien o producto ha transcurrido desde la adquisición hasta la venta; es decir el tiempo promedio de las

existencias en el almacén. Por consiguiente, para conocer los resultados se dará a través de la fórmula siguiente que tiene por indicador: $\text{Existencias} / \text{Compras} \times 365$.

Por último Meana (2017) menciona en su investigación como tercera dimensión: **iii) Rotación de compras**: el cual refiere a las veces que se adquiere los productos en un determinado tiempo, por lo tanto para conocer los resultados del mencionado ratio, tiene por indicador la siguiente fórmula: $\text{Inventario} / \text{compras totales}$.

A continuación, referente al concepto de la variable **ventas**, Navas y Navas (2019) asegura que la gestión de ventas son aquellas actividades que son pretendidas al ofrecer productos o servicios proveniente de una organización o persona. Entonces las ventas son actividades las cuales incentivan a los clientes a ejecutar una compra. De acuerdo con García et al. (2020) , afirma que la gestión de ventas son operaciones que aseguran que los objetivos y metas se cumplan efectivamente, por tanto las ventas refieren a las acciones por medio de la cual al brindar un producto o servicio se tendrá un ingreso económico. En paralelo Rizo et al. (2019), considera que la gestión de ventas es una previa negociación donde el cliente logra adquirir un bien o servicio ofrecido, garantizando así, que la empresa siga generando operaciones.

En cuanto al objetivo de la gestión de ventas dentro de una organización se basa en analizar las cantidades demandadas de los artículos o productos con la finalidad de abastecer y también reconocer las necesidades y las expectativas del cliente (Barbagelata 2020) . Por esta razón Rizo et al. (2019), expresa la importancia de contar con una buena gestión de ventas, pues facilita y alinea los procesos de cada actividad relacionada a las ventas, las cuales contribuyen de favorablemente para que se desarrollen eficientemente, considerando los componentes del seguimiento de las actividades de las ventas.

Por otro lado Acosta et al. (2018) sustenta que los 7 elementos de las ventas y estos serán mencionados a continuación: 1) Preparación: en este proceso se trata de preparar para la atención a los clientes potenciales como reales. 2) Concertación de la visita: se refiere a los medios de comunicación que se establece con el cliente, estos pueden ser mediante llamadas, mediante correo electrónico, entre otros. 3) Contacto y presentación: este proceso se encarga de intercambiar informaciones despertando el interés del posible cliente. 4) Sondeo de necesidades: se entiende

como la necesidad del cliente, donde las ventas buscan tener respuestas sobre las preferencias así adecuarse a las necesidades.5) Argumentación: al llegar a esta fase, el cliente muestra interés donde busca explicación de las ventajas y desventajas que el producto o servicio ofrece entre los competidores. 6: Objeciones: en esta fase se comprenden los “peros” como también “la negatividad” del cliente. Y 6) Cierre, es esta mencionada fase infiere concretar las ventas.

Respecto a las estrategias de la gestión de ventas Heredia (2019) fundamenta que son: i)Análisis del micro y macro entorno existente en el mercado; es decir en el micro refiere a las competencias, los clientes y proveedores, mientras que en el macro se entiende como los factores políticos, sociales y ambientales. ii)Análisis y evaluación internamente de la organización, considera establecer el foda es decir las fortalezas y debilidades de la organización las cuales garanticen el funcionamiento.

Por consiguiente, para evaluar la variable **ventas** se ha empleado el estudio de Gutiérrez & Tapia (2020) de donde se establecieron los ratios, es así que como primera dimensión se obtuvo al **i) Rendimiento neto de ventas**: este ratio da a conocer el rendimiento de la organización, todo ello después de establecer costos operativos y administrativos además de los impuestos. Para obtener los resultados del ratio será mediante la siguiente fórmula que tiene como indicador: Utilidad neta/ ventas netas.

La segunda dimensión de la variable según Gutiérrez & Tapia (2020) es **ii) Rendimiento bruto de ventas**: el mencionado ratio permite evaluar la eficacia de las acciones así como también refiere a la capacidad que tiene de transformar las “ventas” en “beneficios”. En efecto el indicador aplicado es: Utilidad bruta/ ventas netas.

Para finalizar la tercera dimensión menciona Gutiérrez & Tapia (2020) **iii) Rotación de ventas**: permite evaluar la ventas o salidas que se obtuvo entre la mercadería que existe en stock. Por consiguiente, para evaluar el ratio se empleó la siguiente fórmula de dimensión: Ventas/ existencias.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

La investigación fue de tipo básica pues según lo señalado por el CONCYTEC, (2018) este tipo de investigaciones buscan incrementar los conocimientos de los investigadores mediante revisiones teóricas confiables, en ese sentido el estudio ha buscado recopilar y analizar diversos artículos, informes y documentos de fuentes confiables a fin de conceptualizar, caracterizar y presentar los componentes de las variables en cuestión.

3.1.2. Diseño de investigación

El trabajo investigativo fue de tipo descriptivo - no experimental, ya que en el desarrollo del estudio no se realizaron ningún tipo de manipulación de las variables, si no que el comportamiento de las variables fue observado y analizado en el contexto en el que se desarrollan. Asimismo, permitió la descripción de cada uno de los temas, mostrando el comportamiento de estos, al respecto Rivero (2018) manifiesta que el investigador no tiene intervención directa en el entorno de la muestra.

Al mismo tiempo, el estudio fue de corte transversal, debido a que la recolección de datos se ha desarrollado en un solo momento sobre el conjunto de muestras predefinidas (Fuentes et al., 2020).

Asimismo, presentó un enfoque cuantitativo, ya que se hizo uso de datos numéricos y procedimientos estadísticos a fin de obtener resultados que respondan a los propósitos de la investigación y permitan probar las hipótesis formuladas por el investigador (Cohen & Gómez, 2019).

3.2. Variables y operacionalización

Variable I: Inventarios

Definición conceptual: El inventario representa los recursos que la entidad dispone, estos vienen a ser representados por los bienes los cuales estuvieron

almacenados y se destinan a distintas operaciones sean: ventas, compras, uso o transformación de los productos, formando parte principal del capital de trabajo (Althaqafi, 2020).

Definición operacional: La evaluación de la variable fue desarrollada mediante la aplicación de una guía de análisis documental que comprende ratios de rotación de inventarios, plazo medio de existencias y rotación de compras, los cuales, permitieron comprobar las hipótesis del investigador.

Dimensiones e Indicadores: Rotación de inventarios (costo de ventas y revisión del inventario); Plazo medio de existencias (Control de existencias y permanencia de las existencias); Rotación de compras (Necesidades de compra y registro de compra)

Escala de medición: Razón

Variable II: Ventas

Definición conceptual: La gestión de ventas son operaciones que aseguran que los objetivos y metas se cumplan efectivamente, por tanto las venta refieren a las acciones por medio de la cual al brindar un producto o servicio se tuvo un ingreso económico García et al. (2020)

Definición operacional: Para la evaluación de la variable, fue desarrollada a través de la aplicación de una guía de análisis documental, los cuales fueron comprendidos por los ratios de rendimiento neto de ventas, rendimiento bruto de ventas y rotación de ventas permitiendo comprobar las hipótesis del investigador.

Dimensiones e Indicadores: Rendimiento neto de ventas (evaluación de la ventas y análisis de la utilidad neta); Rendimiento bruto de ventas (descuento de ventas y evaluación de la utilidad bruta); Rotación de ventas (rotación de los ingresos y actualización de los registros de ventas)

Escala de medición: Razón

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población del estudio estuvo constituida por los colaboradores y los documentos financieros que involucran el Estado de situación financiera, Estados por resultados, Kardex, Registros de ventas correspondientes al año 2021 de la empresa Cadena 88 S.A.C.

De acuerdo a lo señalado por Porfirio-Condori (2020), la población es el conjunto de elementos que puede ser conformado por personas, cosas, documentos, animales y otros; los cuales cuentan con características comunes que son de interés del investigador, ya que le permitieron dar respuesta a sus propósitos establecidos en su estudio.

Criterios de inclusión: En la investigación se ha considerado registro de ventas, balance de situación financiera, estado por resultados y Kardex mensuales y pertenecientes al año 2021.

Criterios de exclusión: En la investigación no se ha considerado documentos que no guarden relación con el área contable de la empresa y que sean anteriores al año 2021.

3.3.2. Muestra

La muestra del estudio estuvo conformada por 36 documentos financieros mensuales, que involucra 12 Estados de situación financiera, 12 Estados por resultados y 12 Registros de ventas, correspondientes a los meses de enero a diciembre del 2021. Como lo menciona Hernández-Ávila & Carpio (2019), la muestra en algunas ocasiones está compuesta por la totalidad de la población, cuando la población es finita y se tiene acceso a ella sin dificultad. Asimismo, estuvo compuesta por 5 colaboradores de la empresa que ocupan el cargo de administrador, gerente general, asistente contable, jefe de ventas y operador de almacén.

3.3.3. Muestreo

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, debido a que las muestras del estudio no fueron seleccionadas bajo criterios estadísticos, sino bajo el juicio del experto y a la accesibilidad que estas presenten para el investigador. Según C. Hernández (2019) este tipo de muestreo no requiere ningún tipo de proceso de selección para la conformación de la muestra.

3.3.4. Unidad de análisis

Un documento contable de la empresa Cadena 88 S.A.C, 2021.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas

La primera técnica empleada para la recolección de datos fue el análisis documental debido a que la muestra estuvo compuesta por el acervo documental de la empresa Cadena 88 S.A.C. ; pues de acuerdo con Hernández & Duana (2020) este tipo de técnicas permiten la recuperación y presentación de información diferente de su forma original, sin perder su relevancia, pues se trata de un proceso de tratamiento de información.

La segunda técnica que fue empleada fue la entrevista, según Hernández & Duana (2020) esta técnica consiste en un documento donde se encuentran un grupo de interrogantes que tratan sobre un tema de interés y permite la obtención de información.

Instrumento

El instrumento a ser empleado en la investigación es la guía de análisis documental, la misma que permitió la recolección de datos e información necesaria para la evaluación de las variables en estudio, como lo señala Hernández & Mendoza (2018) este tipo de instrumentos permite la recuperación de datos numéricos en relación a hechos económicos de una empresa. Por tal razón el investigador ha diseñado guías de análisis que le faciliten la

organización y análisis de los datos económicos de la empresa Cadena 88 S.A.C.

En el caso de la variable inventarios se ha empleado el modelo teórico de Althaqafi (2020), quien da a conocer las fórmulas e indicadores que permiten conocer la rotación de inventarios, plazo medio de existencias y rotación de compras, para lo cual se hizo uso de los costos de ventas, inventarios y registros de compras.

En relación a la variable ventas, estuvo evaluada bajo la teoría de García et al. (2020), la cual contiene fórmulas orientadas al análisis del rendimiento neto de las ventas, rendimiento bruto de las ventas y rotación de ventas, para lo cual fue necesario el uso del registro de ventas e inventarios concernientes al periodo 2021 de la empresa Cadena 88 S.A.C.

Por consiguiente, se aplicó el instrumento de la guía de entrevista que consta de 12 interrogantes para la variable desabastecimiento de inventario y se distribuye en: Rotación de inventario (1 - 4), plazo medio de existencias (5 - 8) y rotación de compras (9 -12). Por otro lado, se encuentra la guía de entrevista de la variable ventas que consta de 9 interrogantes y se encuentra distribuida en rendimiento neto de ventas (1 - 4), rendimiento bruto de ventas (5 - 7) y rotación de ventas (8 - 9).

3.5. Procedimientos

A continuación, se detallan los procedimientos a ejecutarse a fin de desarrollar la investigación. Donde el primer paso consistió en la obtención del consentimiento de la empresa donde se pretende aplicar el estudio, con el propósito de obtener evidencias que sustenten la obtención de datos verídicos, seguidamente se realizaron revisiones teóricas que permitan la caracterización de las variables y evaluación de estas. Inmediatamente se elaboran los instrumentos de recolección de datos, para luego proceder a la recuperación de los mismos; como consiguiente se procedió a la organización de las evidencias establecidas en hojas Excel, lo cual facilitó la presentación gráfica de los resultados, como también su interpretación.

3.6. Método de análisis de datos

El trabajo investigativo en su desarrollo hizo uso de un método de análisis que se describe a continuación: Análisis descriptivo, debido a que fue necesario la descripción de los ratios que forman parte de la evaluación de las variables, asimismo, estos datos permitieron efectuar el análisis detallado de la evaluación de los inventarios así como de las ventas, permitiendo ver si ambos se favorecieron entre sí.

3.7. Aspectos éticos

Durante el desarrollo de la investigación se tuvo en cuenta las normativas establecidas por la Universidad César Vallejo con el propósito de presentar un trabajo ordenado que cumpla con los estándares requeridos; así también, se ha tomado en consideración las normas APA 7° edición para la citación y referencia de las fuentes teóricas que aportaron a la investigación.

En cuanto a los aspectos éticos, se cumplió con los siguientes principios: Beneficencia, ya que con el estudio se pretende identificar y demostrar las problemáticas presentes en la empresa Cadena 88 S.A.C, a fin presentar sugerencias como alternativas de solución. No maleficencia, debido a que el propósito del estudio es solo de carácter académico, más no de generar daños o poner en peligro la información de la empresa. Transparencia, por cuanto los resultados fueron obtenidos siguiendo los procedimientos necesarios que garanticen una recolección verídica y transparente.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Ficha Técnica de la empresa

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20542262258 - CADENA 88 S.A.C.		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	-		
Fecha de Inscripción:	12/12/2012	Fecha de Inicio de Actividades:	12/12/2012
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	JR. HUALLAGA NRO. 998 SAN MARTIN - MARISCAL CACERES - JUANJUI		
Sistema Emisión de Comprobante:	COMPUTARIZADO	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4653 - VENTA AL POR MAYOR DE MAQUINARIA, EQUIPO Y MATERIALES AGROPECUARIOS Secundaria 1 - 3312 - REPARACIÓN DE MAQUINARIA Secundaria 2 - 4661 - VENTA AL POR MAYOR DE COMBUSTIBLES SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y GASEOSOS Y PRODUCTOS CONEXOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA GUIA DE REMISION - REMITENTE		Activar Window Ir a Configuración de

REPRESENTANTES LEGALES DE 20542262258 - CADENA 88 S.A.C.

Resultado de la Búsqueda				
La información exhibida en esta consulta corresponde a lo declarado por el contribuyente ante la Administración Tributaria.				
Documento	Nro. Documento	Nombre	Cargo	Fecha Desde
DNI	33430156	JAUREGUI LOZANO JERSYS FREDHYS	GERENTE GENERAL	03/12/2012

[Volver](#) [Imprimir](#) [e-mail](#)

© 1997 - 2022 SUNAT Derechos Reservados

4.1.2. Reseña Histórica

La empresa Cadena 88 S.A.C fue creada el 12/12/2012 en la ciudad de Juanjui, cuyo RUC es 20542262258, su sede central se ubica en la ciudad de Juanjuí, no obstante, cuenta con una sede en la ciudad de Tarapoto, cuya dirección es Jr. Martínez de Compañon 408 y Jr. Jorge Chávez 136. Es una empresa que se dedica a la venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios, con más de una década en el sector.

La idea de la empresa nace a partir de las necesidades que observó el gerente y dueño de la empresa, enfocándose en el crecimiento económico de la región, esto con el fin de proveer maquinaria, equipo y materiales agropecuarios al público en general, proporcionando así maquinarias de calidad y un adecuado servicio y productos de alta calidad. Una de sus principales características ha sido la variedad de productos ofertantes.

Es así como gracias a la constancia y adecuada atención a su clientela por parte del dueño y su familia, han podido ganar un espacio en el mercado de comercialización de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios.



4.1.3. Misión

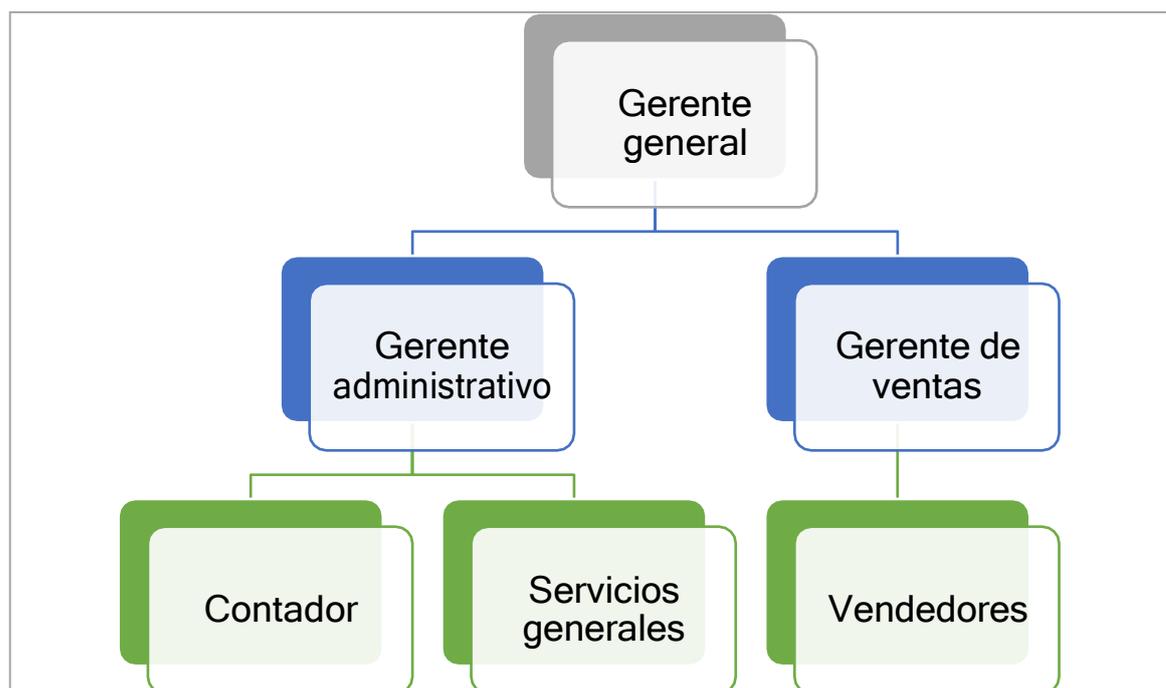
Somos una empresa comercializadora dedicada a superar las expectativas de nuestros clientes con productos y servicios de la mejor calidad, para el sector agropecuario.

Nuestro equipo humano, capacitado, haga de la satisfacción al cliente como principal motivación. Comprometidos a mejorar continuamente.

4.1.4. Visión

Ser la primera y mejor opción en productos agropecuarios para nuestros clientes gracias a la calidad de nuestros productos.

4.1.5. Organigrama



4.1.6. Realidad Problemática.

Las existencias representan un recurso de suma importancia en las organizaciones, el cual debe ser abastecido para satisfacer la demanda de la clientela y, por ende, incrementar las ventas. Siendo las mercancías un recurso

de valor en la organización, su aprovechamiento debe ser con mayor eficiencia, de manera que un uso adecuado, minimizará los costos y determinará el alcance de la demanda de materiales (Cruz-Contreras et al., 2019).

Por otro lado, las empresas de repuestos a nivel mundial han sufrido una severa crisis por la pandemia, dado que en el 2020 hubo una caída de ventas en un 18%. Asimismo, hubo un 80% de desabastecimiento en la cadena de suministro a nivel internacional, impidiendo que los repuestos puedan ser trasladados a diversas partes del mundo por las limitaciones en el transporte y falta de mano de obra para la comercialización correspondiente (Bruno, 2020). Además, en Santo Domingo – Ecuador, se ubica la empresa Japan Auto, la cual ha tenido falencias en el abastecimiento de sus existencias porque no hubo un apropiado control de los ingresos y egresos de inventario, carecían de un documento que respalde las adquisiciones y recepción, asimismo, en el almacén se registraron varios repuestos extraviados, generando una pérdida de \$85,213.00. Tales hechos generaron la reducción de ventas en un 10% a diferencia del año anterior (Imbaquingo & García, 2019).

En un ámbito nacional, el 82% las empresas peruanas al final del periodo 2021 tuvieron problemas de abastecimiento por la alta demanda de clientes, asimismo, los malos manejos de inventarios ocasionaron que no cuenten con suficiente stock de productos. Es así como su preocupación por la escasez temió fallar en las entregas de mercancías a sus clientes. También, un 30% de las empresas tuvo una reducción en sus ventas y un 25% aseguró que subió el precio de las mercancías ofertadas (Noticias Andina, 2021). Por otro lado, el 75% de compañías de repuestos tienen falencias en el manejo de sus existencias, es así como se da a conocer el caso de empresas automotrices en la región San Martín, las cuales tuvieron dificultades en el manejo de sus existencias, esto porque no cuentan con un sistema que les permita tener el control de las mercancías y casi siempre no disponían de suficiente material para ser comercializado, el control es manualizado y crea inconsistencias en

la cantidad exacta de mercancías, esto conllevando a un bajo rendimiento en las ventas (Flores et al., 2020).

En un ámbito local, la investigación será desarrollada en la empresa Cadena 88 SAC, cuyo RUC es 20542262258, su sede central se ubica en la ciudad de Juanjuí, no obstante, cuenta con una sede en la ciudad de Tarapoto, cuya dirección es Jr. Martínez de Compañón 408. Es una empresa que se dedica a la venta al por mayor de maquinaria, equipo y materiales agropecuarios, con más de una década en el sector. La empresa tiene falencias reflejadas en el desabastecimiento de inventarios debido a que existe una débil planificación de mercancías, ocasionando que la cadena de suministro se vea interrumpida por las falencias en la logística del abastecimiento. Por otra parte, al momento de recepcionar los materiales no existe un control y supervisor a cargo que verifique las cantidades que fueron solicitadas, dado que en el último inventario se ha registrado faltantes de materiales.

En cuanto al mantenimiento del stock, existe un quiebre en las unidades requeridas por los clientes, debido a que en determinadas oportunidades fue imposible cumplir con los pedidos requeridos y otras veces, hubo sobre stock de materiales a falta de monitoreo de la rotación de existencias, ocasionado por compras innecesarias. Con respecto al control y reposición de mercancías, no existe un responsable debidamente capacitado para el control de los repuestos en el área de almacén y la reposición adecuada de cada material después de ser comercializado.

Los acontecimientos antes mencionados, han tenido repercusión en las ventas generadas durante el periodo 2021, debido a que el departamento de ventas no cuenta con suficiente capacitación para la comercialización de repuestos especializados, los repuestos son comercializados a un precio mayor al de la competencia, poseen poca información del comportamiento del mercado actual, mismo que imposibilita una adecuada adquisición de mercancías. Asimismo, las ventas tuvieron una reducción a diferencia de periodos anteriores, así como los índices financieros. Por tal razón, se cree conveniente realizar el estudio a fin de identificar de manera clara las falencias y poder brindar posibles alternativas de solución.

4.2. Determinación del Objetivo General y Específicos

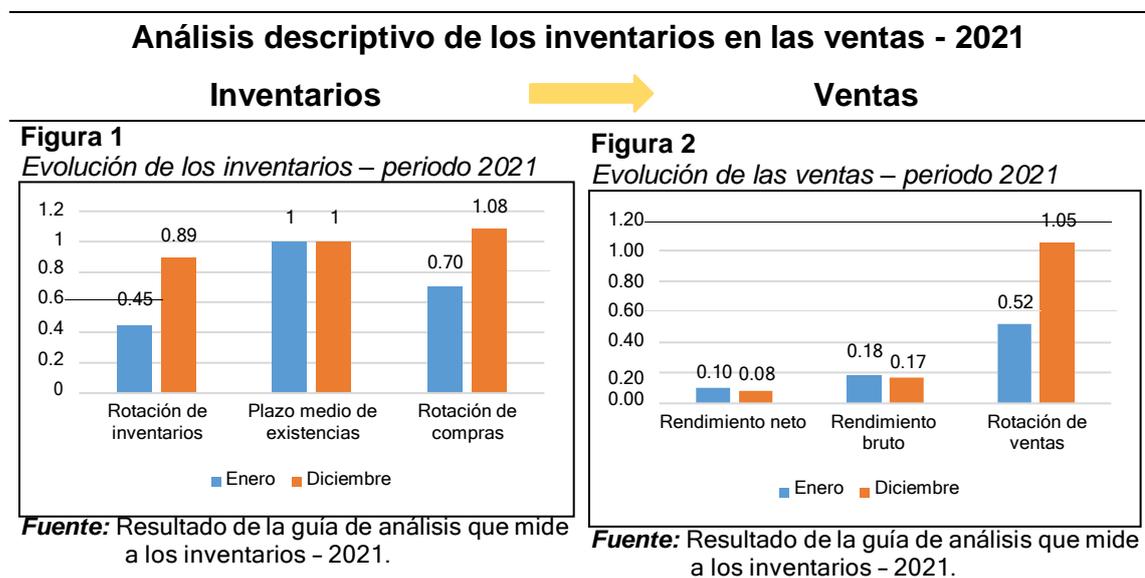
En el presente apartado se ha dado solución a los objetivos planteados en la investigación, para ello, se aplicaron las guías de análisis propuestas que captaron información valiosa, que continuación se presentan en la tabla y figuras:

Resultados descriptivos

Objetivo general: Describir cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.

Tabla 1

Inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC - 2021



Análisis descriptivo:

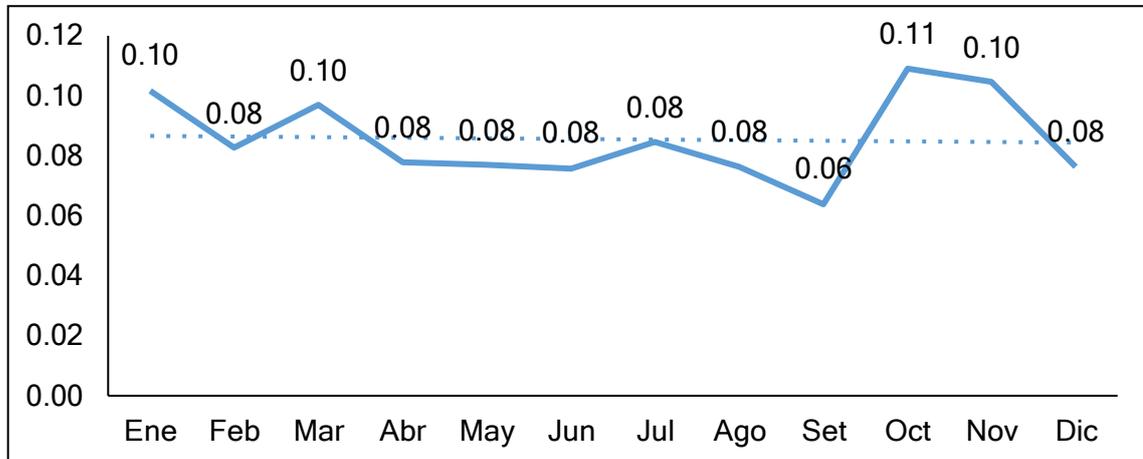
- Como se puede apreciar, la tendencia de los inventarios ha sido creciente, por cuanto la rotación de inventarios inició en enero con un índice de 0.45, mientras que en diciembre culminó con 0.89. Con respecto al plazo medio de existencias, la rotación fue rápida, reponiendo los inventarios a razón de un día, logrando satisfacer la demanda de la clientela. Además, la rotación de compras tuvo un índice de 0.70, culminado con un índice de 1.08, siendo favorable para la empresa.
- La tendencia del inventario ha logrado que el rendimiento neto de las ventas tenga un crecimiento variante de 0.10 a 0.08, lo cual ha permitido que la empresa genere ganancias, de la misma manera, sucede con el rendimiento bruto, el cual ha sido variante entre 0.18 y 0.17. Además, la rotación de ventas presentó una tendencia creciente por cuanto inició con un índice de 0.52, terminando con un índice de 1.05.
- Estos resultados indican que, al disponer de inventario, la organización puede cumplir con las ventas pactadas con los clientes, lo cual, le permite diversificar y aumentar el rendimiento de sus venta, así también, se demostró que ambas variables presentan una tendencia creciente, por lo que el análisis descriptivo respalda los resultados.

Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a los inventarios y las ventas - 2021.

Objetivo específico 1: Describir cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento neto de ventas de la empresa.

Figura 3

Tendencia de los inventarios en el rendimiento neto de ventas en el 2021



Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a las ventas en el 2021.

Interpretación

En lo que respecta al ratio que mide el rendimiento neto de las ventas, se puede evidenciar de manera precisa que la tendencia se ha mantenido desde el mes de enero hasta culminar el año (0.08). No obstante, este indicador tuvo una tendencia mayor en el mes de marzo (0.10). Por otro lado, los indicadores alcanzados no suelen presentar valores óptimos, lo cual demuestra, que al efectuar un descuento del nivel de ventas (costo de ventas), la empresa puede tener problemas para solventar sus gastos operativos y financieros, tal hecho, puede llevar a la empresa a la obtención de mayores recursos líquidos para cumplir con sus compromisos internos y externos.

Estos resultados muestran, que la organización al disponer de mayores existencias tiene la probabilidad de obtener mayor rendimiento de ventas, siempre y cuando estas tengan una rotación continua, y como se evidencio, las ventas vienen presentando una rotación continua. Es importante mencionar, que la organización debe efectuar un análisis minucioso de los productos con mayor demanda para lograr un incremento del rendimiento de sus ventas y de esa manera, cumplir con los gastos internos y externos.

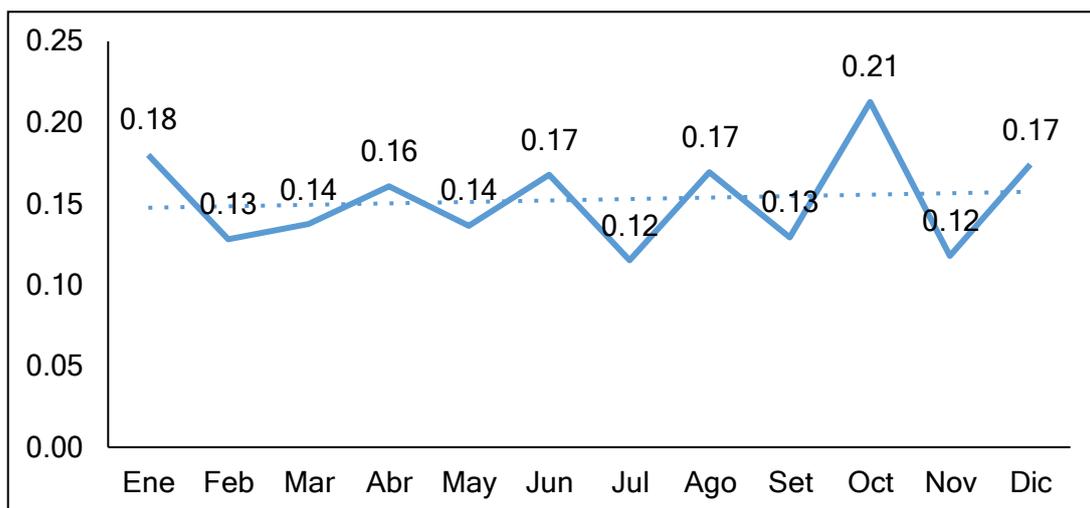
Resultados de la entrevista:

Con respecto al rendimiento neto de las ventas, es importante que estas se evalúen a través de su rendimiento para medir la rentabilidad. Asimismo, este es visible por medio del cálculo de los ratios financieros, de la misma manera, permite evaluar la eficiencia operativa de la organización. Además, con el reporte de ventas, es posible observar el reporte de la utilidad de cada producto, logrando de esta manera, conocer el beneficio real de las operaciones realizadas. Es preciso mencionar que el cálculo de los ratios lo efectúa la administradora.

Objetivo específico 2: Describir cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento bruto de ventas de la empresa.

Figura 4

Tendencia de los inventarios en el rendimiento bruto de ventas en el 2021



Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a las ventas en el 2021

Interpretación

Según los datos procesados, la organización, ha presentado una tendencia decreciente del ratio que mide el rendimiento bruto de las ventas, en vista que en enero inicio con un índice de 0.18, y en el mes de diciembre concluyó con 0.17. no obstante, en los meses de julio (0.12), setiembre (0.13) y noviembre (0.12) los índices bajaron, esto debido a que hubo un incremento de las costas de ventas que conllevaron que el nivel de ventas disminuyan, también, es

importante mencionar que en todos los meses se evidencia que la empresa no presenta valores óptimos, dado que no son iguales o superan la unidad (1).

Claramente, estos resultado indican que la disposición de inventarios y su venta continua conlleva que el saldo después del cálculo de los costos de ventas presente un valor considerable para cumplir con las obligaciones con sus proveedores y personal.

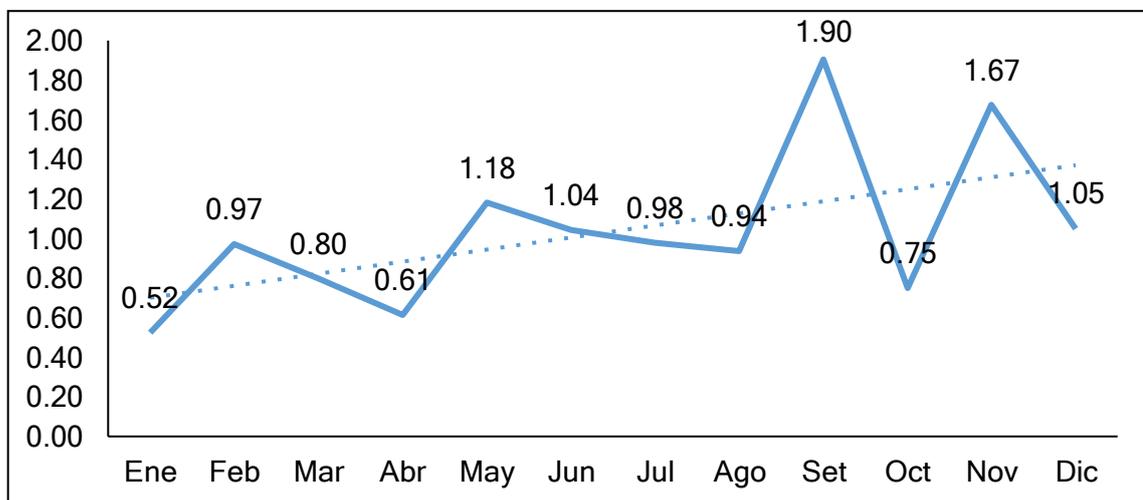
Resultados de la entrevista:

En lo que respecta al rendimiento bruto de ventas, el descuento de ventas influye en el rendimiento bruto, dado que identifica el rendimiento real, y no solo ello, pues la organización se preocupa por ofrecer un precio justo al cliente. Por otro lado, la empresa realiza descuentos dentro de los parámetros normales para que las ventas sigan teniendo rendimiento teniendo en cuenta el índice de inversión. Además, la utilidad bruta es evaluada por el margen sobre ventas.

Objetivo específico 3: Describir cómo vinieron dándose los inventarios en la rotación de ventas de la empresa.

Figura 5

Tendencia de los inventarios en la rotación de ventas en el 2021



Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a las ventas en el 2021

Interpretación

Se evidencia que la organización presenta una tendencia creciente de sus ventas, dado que constantemente que la circulación de los ingresos es mayor a partir del mes de mayo (1.18), con algunas disminuciones en los mes de agosto

(0.94) y octubre (0.75). No obstante, de enero (0.52) subió a 1.05, demostrando que la empresa viene optimizando la salida de los inventarios. Tales resultados indican que la disposición y la diversificación del inventario permite mayor rotación de la ventas de esa manera obtener mayores niveles de utilidad, lo cual es favorable para la organización, permitiendo de esta manera que pueda realizar futuras inversiones y obtener mayores ganancias en periodos siguientes.

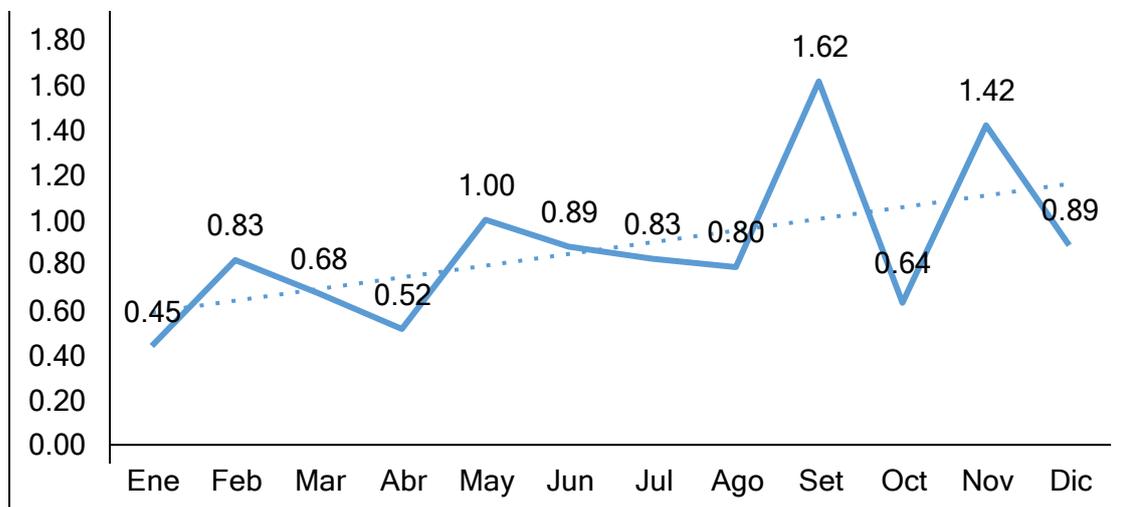
Resultados de la entrevista:

Con respecto a la rotación de ventas, los entrevistados manifestaron que este es identificable por medio del volumen de ventas con una determinada inversión, asimismo, con los reportes es posible identificar la fluidez de los códigos y los productos más vendidos. Por otro lado, el registro de ventas es actualizado de manera diaria. Cabe destacar que si un producto tiene un alto grado de rotación, es probable que tenga un alto nivel de ventas.

Objetivo específico 4: Describir cómo vinieron dándose la rotación de inventarios en las ventas de la empresa.

Figura 6

Tendencia de la rotación de inventarios en las ventas en el 2021



Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a los inventarios en el 2021

Interpretación

Según la información que expone la figura 1, la posición histórica del índice de rotación de inventario presenta una tendencia creciente, en vista que, las veces que las existencias salen del almacén fueron incrementando paulatinamente, es

decir, en enero se tuvo una rotación de 0.45 veces y al finalizar el año la rotación ascendió a 0.829 veces, lo cual demuestra que la empresa está mejorando en la rotación de sus productos, sin embargo, cabe mencionar que dicho ratio (0.89) no presenta un valor óptimo mensual, por lo tanto, la empresa debe esforzarse en alcanzar un valor mayor a 1.

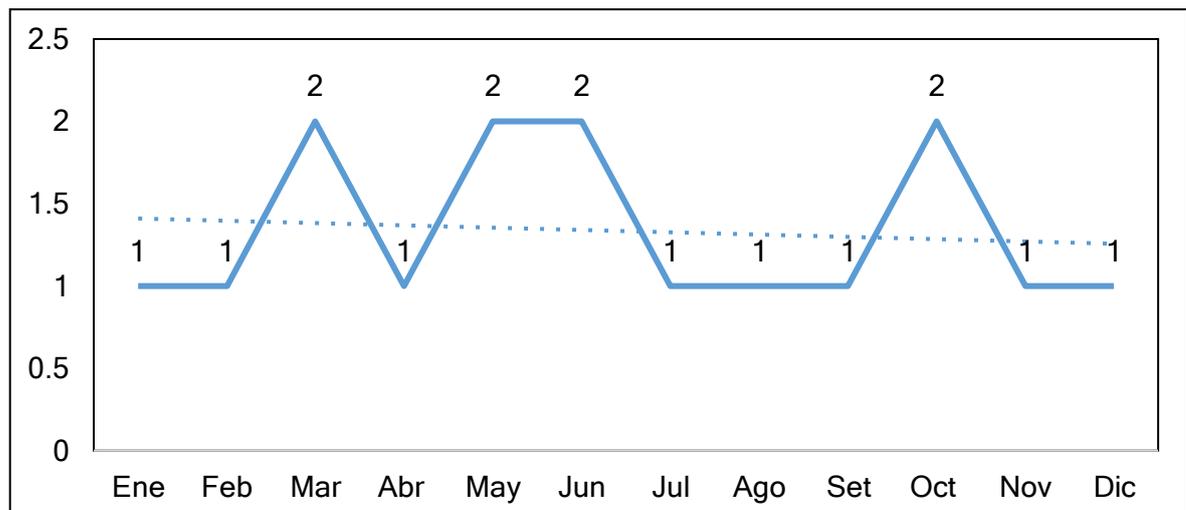
Resultados de la entrevista:

La rotación de inventarios se identifica a través de un sistema, para la valuación de esta, la administradora determina el flujo de mercadería con el promedio ponderado. Para ello, manejan el Kardex, el cual permite identificar las entradas y salidas de mercancía y el stock. Además, la verificación es realizada por conteo físico, realizando la comparación con los datos del sistema.

Objetivo específico 5: Describir cómo vinieron dándose el plazo medio de existencias en las ventas de la empresa.

Figura 7

Tendencia del plazo medio de existencias en las ventas en el 2021



Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a los inventarios en el 2021

Interpretación

El plazo medio de existencias manifiesta el tiempo que un bien o producto ha transcurrido desde la adquisición hasta la venta; es decir el tiempo promedio de las existencias en el almacén, por lo tanto, su tendencia ha sido relativamente óptima y variante, es decir, inicio con un día en Enero y terminó en un día en diciembre, a diferencia de los meses de marzo, mayo, junio y octubre que

tuvieron un plazo de rotación de dos días. Los resultados revelan que la empresa ha tenido una adecuada rotación de existencias que se vaciaron y llenaron del almacén, generando que la empresa no cuente con material ocioso y por ende, creando beneficios para esta.

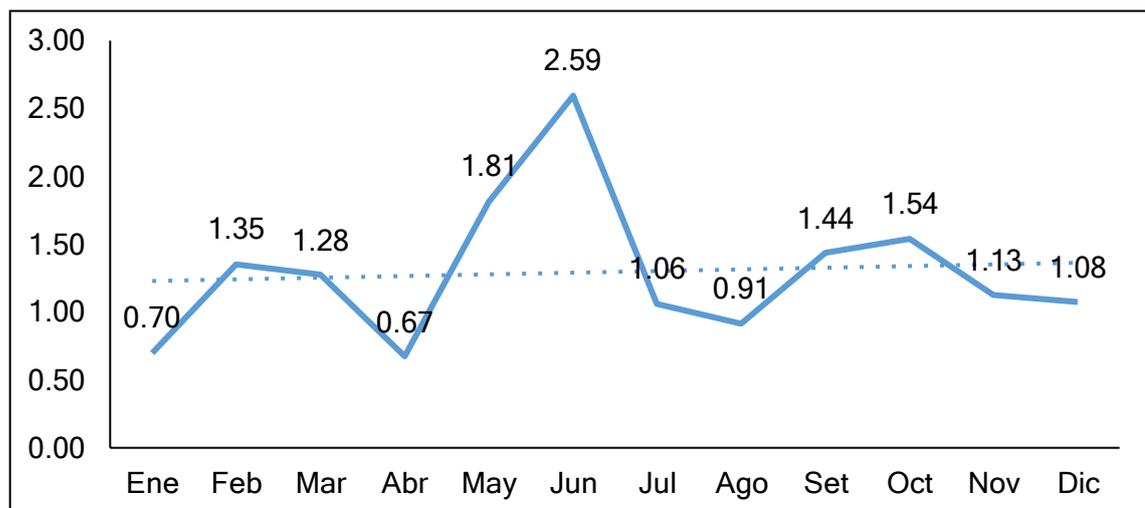
Resultados de la entrevista:

El control del plazo medio de las existencias se da mediante el sistema de la organización, asimismo, durante este proceso, el control es realizado a través de este sistema a fin de sacar los importes y registros. La verificación de los inventarios en el almacén se da cada dos meses aproximadamente, donde el responsable de la valuación del plazo medio es el administrador.

Objetivo específico 6: Describir cómo vinieron dándose la rotación de compras en las ventas de la empresa.

Figura 8

Tendencia de la rotación de compras en el 2021



Fuente: Resultado de la guía de análisis que mide a los inventarios en el 2021

Interpretación

De la misma manera, al efectuar un análisis del ratio que estima la rotación de las compras, se evidencia que presenta una tendencia creciente de enero (0.70) a diciembre (1.08), con disminuciones en algunos meses (abril y agosto), dado que la organización presentó menores compras. Es importante mencionar que la rotación de las compras demuestra que los productos adquiridos tienen una salida rápida, por lo que surge la necesidad de adquirir mayores productos para suplir

la demanda. Bajo lo mencionado, en todos los meses la empresa ha demostrado valores óptimos, dado que estos son mayores a una unidad (1).

Resultados de la entrevista:

Con respecto a la rotación de compras, para identificar las necesidades de mercancías se recurre al control de la cantidad de ventas generadas, cuyo encargado de realizar la identificación de la compra es el administrador, para lo cual realiza la comparación de los registros de existencias para identificar la rotación. Además, para la actualización de existencias en las compras, se estima un tiempo aproximado de dos meses en tienda y a diario en talleres.

V. DISCUSIÓN

El presente trabajo de investigación fue desarrollado con la finalidad de describir cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, 2021. Para dar respuesta a los objetivos planteados fue necesario aplicar el instrumento de la guía de análisis documental a los 36 documentos financieros mensuales, que involucra 12 Estados de situación financiera, 12 Estados por resultados y 12 Registros de ventas, correspondientes a los meses de enero a diciembre del 2021. Además, fue pertinente la aplicación de una guía de entrevista a 5 colaboradores de la organización.

En el objetivo específico 1 se describió cómo se viene dando los inventarios en el rendimiento neto de ventas de la empresa, obteniendo como resultado que la tendencia de los inventarios inició en enero con 0.10, culminando en diciembre con 0.08, sin embargo, en setiembre el índice fue el más bajo con 0.06, estos resultados demuestran que la empresa ha obtenido ganancias mínimas por cada unidad monetaria invertida. Además, señalan que la empresa al disponer de mayores niveles de inventarios, tiene posibilidades de incrementar sus ganancias netas, siempre y cuando presente una rotación continua. El resultado guarda semejanza opuesta con el trabajo investigativo realizado por Villafuerte & Ramírez (2019) quienes en sus resultados demostraron que la empresa VJ FEBRE hubo una reducción del 7% en las ventas, generando bajos índices en el rendimiento neto, el costo de las ventas tuvo una reducción del 15%, el incremento de los gastos administrativos fue de 51%. Por tanto, la utilidad neta bajó en 33%, destacando que no existe un eficiente control de existencias, generando índices bajos en las ventas.

Asimismo, guarda semejanza con la teoría respaldada por Gutiérrez & Tapia (2020) quienes mencionaron que el rendimiento neto permite reconocer las ganancias generadas a partir de las ventas efectuadas, destacando su importancia en una organización.

En el objetivo específico 2, se describió cómo viene dándose los inventarios en el rendimiento bruto de ventas de la organización, obteniendo como resultado que la tendencia de las existencias ha generado que el rendimiento bruto inicie en enero con un índice de 0.18, mientras que en diciembre fue 0.17. Sin embargo, el

índice menor recayó en los meses de julio y noviembre con un valor de 0.12. Los resultados revelaron que la disponibilidad de las existencias y su venta continua genera que el saldo después de los costos de venta evidencie un valor razonable para el cumplimiento de responsabilidades. Los resultados tienen poca semejanza con los del estudio realizado por Pizzán et al. (2022) quienes en sus resultados indicaron que la empresa no aplica políticas para un adecuado funcionamiento del almacenamiento, probando retrasos en la venta de los productos, asimismo, el índice del rendimiento bruto obtuvo un resultado de 0.06. En ese sentido, un adecuado control de las existencias permitirá que los resultados financieros reflejen índices elevados.

Por otro lado, guarda semejanza con la teoría respaldada por Gutiérrez & Tapia (2020) quienes indican que el rendimiento bruto es importante porque muestra la capacidad para poder transformar las ventas en beneficios sin tener en cuenta los gastos generados por la organización.

En el objetivo específico 3, se describió cómo viene dándose los inventarios en la rotación de las ventas de la organización, obteniendo como resultado que la tendencia de las existencias ha generado que su rotación comience con 0.52 en enero y culmine con 1.05 en diciembre, con disminuciones en agosto y octubre, cuyos valores ascendieron a 0.94 y 0.75. Los resultados indican que la empresa ha optimizado la salida de las mercancías progresivamente. Asimismo, la disponibilidad de las existencias y su eficiente rotación logrará que la empresa obtenga mayores ingresos para futuras inversiones. Los resultados son parecidos a los del trabajo investigativo realizado por García & Terán (2020) quienes dieron a conocer que las empresas destinan un presupuesto para sus adquisiciones, el 29% verifica la mercancía recepcionada. Además, el índice de la rotación de las existencias fue 0.63, rendimiento sobre el patrimonio por 3.25% y rendimiento sobre el activo por 4.12%.

Asimismo, guarda semejanza con la teoría respaldada por Gutiérrez & Tapia (2020) quienes indican que la rotación de las ventas es importante debido a que permite la evaluación de las ventas o las salidas que se ha obtenido a partir de la mercadería existente.

En el objetivo específico 4, se describió cómo se viene dando la rotación de los inventarios en las ventas de la organización, obteniendo como resultado que en enero la rotación fue de 0.45 y en diciembre fue de 0.89, el cual evidencia que la organización ha mejorado la rotación de sus productos, no obstante, el índice no presenta un valor relativamente óptimo, de modo que esta debe esforzarse para lograr un valor superior a 1. Tal resultado, evidencia poca similitud con el estudio desarrollado por Ugando et al. (2022) quienes en sus resultados demostraron que la organización carece de un sistema de existencias, el registro del inventario es manual por medio de documentos físicos, provocando la reducción de las ventas en 10% y la rotación de estas fuese mínima.

Por otra parte, guarda semejanza con la teoría respaldada por Meana (2017) quien señala que la rotación de inventarios es importante debido a que permite conocer las veces que el stock ha sido renovado, de la misma manera, permite identificar las veces en que el producto ha sido consumido en un tiempo estimado.

En el objetivo específico 5, se describió cómo viene dándose el plazo medio de existencias en las ventas de la organización, obteniendo como resultados que el plazo de los inventarios fue de un día en enero y un día en diciembre, el cual indica que el plazo que se tardó la mercancía en el almacenamiento no ha durado mucho tiempo, dando de salida de manera rápida, el cual ha sido favorable para la empresa. Por tanto, ha permitido que esta no cuenta con materiales ociosos y genere beneficios de manera contante. Los resultados muestran semejanza con el estudio desarrollado por Castro & Salas (2022) quienes han demostrado en sus resultados que la empresa tuvo un crecimiento en sus ventas en 10%, esto debido a que el plazo medio de existencias fue favorable, de la misma manera, el control del inventario es desarrollado con regularidad, por tanto, es relevante tener en cuenta actividades y estrategias que logren la mejora continua.

Asimismo, guarda semejanza con la teoría respaldada por Meana (2017) quien sostiene que el plazo medio de existencias es importante dado que indica el tiempo que la mercancía ha tenido desde su compra hasta su posterior venta.

En el objetivo específico 6, se describió cómo ha venido dándose la rotación de las compras en las ventas de la organización, obteniendo como resultados que en enero el índice fue de 0.70, culminando en diciembre con un índice de 1.08, cuya

disminución se centró en el mes de abril con 0.67 y agosto con 0.91. Por otro lado, se recalca que la rotación de las adquisiciones evidencia que las mercancías adquiridas tienen una salida rápida, por lo que nace la necesidad de comprar mayores productos para suplir la demanda de los clientes. Los resultados evidencian resultados opuestos en el estudio desarrollado por Heredia (2019) quien dio a conocer que la organización ha presentado deficiencias en el manejo de las ventas, así como las compras. Asimismo, carecen de un sistema de control de existencias, esto ha generado que se cumpla con la meta establecida de ventas.

Por otra parte, guarda semejanza con la teoría respaldada por Meana (2017) quien alude que la rotación de las compras es importante por cuanto indica las veces que se adquiere mercancías en un plazo establecido.

En el objetivo general, se describió como vienen dándose los inventarios en las ventas de la organización, obteniendo como resultados que la tendencia de los inventarios ha sido creciente, por cuanto la rotación de inventarios inició en enero con un índice de 0.45 y en diciembre culminó con 0.89. Con respecto al plazo medio de existencias fue rápida, reponiendo los inventarios a razón de un día. Además, la rotación de compras tuvo un índice de 0.70, culminado con un índice de 1.08. Por otro lado, la evolución del inventario ha generado que el rendimiento neto de las ventas tenga un crecimiento de 0.10 a 0.08, lo cual ha permitido que la empresa genere ganancias, de la misma manera, sucede con el rendimiento bruto, el cual ha sido variante entre 0.18 y 0.17, y por último, la rotación de ventas inició con un índice de 0.52, terminando con un índice de 1.05. Los resultados del estudio guardan similitud con el trabajo investigativo realizado por Lozano et al. (2021) quienes en sus resultados destacaron que la rotación de existencias fue 5.85, generando un rendimiento sobre el activo de 4.75%, rendimiento de ventas por 4.98%, demostrando con ello que los inventarios tienen una contribución positiva en las ventas.

Asimismo, guarda semejanza con la teoría respaldada por Makalesi et al. (2020) quienes aluden que es importante que las existencias sean manejadas de forma eficiente, por ello la administración se refiere al manejo eficiente de la evaluación del área, siendo este el grupo de etapas a través del cual la organización permite

establecer si existe una gestión de inventarios adecuada que genere un alto nivel de ventas.

Con respecto a las fortalezas del estudio, la información ha podido ser analizada con amplio detalle, dado que los resultados provienen directamente de los estados financieros de la organización, emitiendo una opinión sobre la realidad de esta. Otra de las fortalezas se encuentra en la información recopilada, la cual pertenece a los últimos años, que abordan sobre los temas de investigación.

En lo que respecta a las debilidades de la investigación, no se ha podido efectuar el análisis de periodos anteriores, debido al tiempo de ejecución del estudio, asimismo, no ha sido posible la aplicación de un cuestionario a los colaboradores, de modo que se conozca la percepción de estos en base al tema.

VI. CONCLUSIONES

Después de haber expuesto cada resultado, se concluye lo siguiente:

- 6.1. Los inventarios han contribuido positivamente en las ventas de la empresa, debido a que los índices resultantes tuvieron una tendencia creciente, asimismo, a diciembre la rotación de inventarios fue 0.45, plazo medio de existencias con 1 días, rotación de compras con 1.08. Además, el rendimiento neto fue 0.08, rendimiento bruto 0.17 y rotación de ventas 1.05.
- 6.2. Los inventarios han contribuido positivamente en el rendimiento neto de la empresa porque el índice a enero fue 0.10, mientras que en diciembre fue 0.08, donde el mes con un resultado bajo de 0.06 fue en setiembre.
- 6.3. Los inventarios han contribuido positivamente en el rendimiento bruto debido a que el índice en enero fue 0.18, mientras que en diciembre fue 0.17, donde los meses de menor índice fueron en julio y noviembre con 0.12.
- 6.4. Los inventarios han contribuido positivamente en la rotación de ventas, dado que el índice a enero fue 0.52, mientras que a diciembre este se incrementó a 1.05, indicando que la disposición y la diversificación del inventario pueden permitir mayor rotación de la ventas.
- 6.5. La rotación de inventarios ha contribuido positivamente en las ventas por cuanto la rotación en enero fue de 0.45 veces y en diciembre fue 0.89 veces, donde los meses de mayor rotación fueron en setiembre y noviembre con una rotación de 1.62 y 1.42 veces.
- 6.6. El plazo medio de existencias ha contribuido positivamente en las ventas debido a que el tiempo estimado de salida de las mercancías fue de un día en enero y un día en diciembre, demostrando que la rotación ha traído resultados favorables en la empresa.
- 6.7. La rotación de compras ha contribuido positivamente en las ventas, dado que el índice en enero fue 0.70, mientras que en diciembre fue 1.08, esto indica que rotación de la compras muestra que los productos adquiridos tienen una salida rápida.

VII. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta cada conclusión, se recomienda:

- 7.1. El encargado del control de inventario debe tener un recuento preciso del inventario, puesto que tener demasiado inventario reduce las ventas y aumenta los costos. Por lo tanto, es recomendable efectuar el conteo periódicamente para evitar posibles pérdidas o sobre stock.
- 7.2. La gerencia debe efectuar un análisis minucioso de los productos con mayor demanda para lograr un incremento del rendimiento de sus ventas y de esa manera, cumplir con los gastos internos y externos.
- 7.3. El responsable del área contable debe efectuar los cálculos de los ratios financieros a fin de conocer el rendimiento bruto de la organización para que tomen decisiones urgentes con respecto al costo de venta para obtener mayores ganancias.
- 7.4. Para mejorar la rotación de ventas, el personal a cargo de las ventas debe llevar un registro de los productos que más demanda tienen en la organización, esto con el propósito de que puedan responder a la demanda y evitar la adquisición de materiales de baja rotación.
- 7.5. El gerente debe actualizar frecuentemente el sistema de control de los inventarios que le permita identificar la rotación y evitar que exista material innecesario en el almacén, logrando con ello, el incremento de la rotación de las existencias.
- 7.6. El responsable del área de almacén debe clasificar las existencias según tipo y tamaño, ordenar en estantes, donde los materiales cuenten con códigos identificables para poder despachar de manera apropiada las mercancías según el pedido que corresponde.
- 7.7. El encargado de efectuar las compras, debe planificar antes de generar las adquisiciones, contactarse con el proveedor que le ofrezca mejores beneficios con la finalidad de ofertar sus productos a precios accesibles y lograr un incremento en la rotación de compras, asimismo, establecer un abastecimiento estratégico que explique el proceso que implica la adquisición y recepción de las mercancías.

REFERENCIAS

- Acosta, M., Salas, L., Cercado, M., & Guerra, A. (2018). *La administración de ventas. Conceptos clave en el siglo XXI* (1st ed.). Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/02/La-administracion-de-ventas.pdf>
- Althaqafi, T. (2020). Effect of inventory management on financial performance: evidence from the saudi manufacturing company: Case study. *European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research*, 8(10), 13-26. <https://www.eajournals.org/wp-content/uploads/Effect-of-Inventory-Management-on-Financial-Performance.pdf>
- 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>
- Ataucusi, J., & Lucano, S. (2020). *El control interno y la gestión de inventarios. Una revisión de la literatura científica en los últimos diez años* [Universidad Privada del Norte]. [https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/24970/Ataucusi Soto%2C Janet-Lucano Huapaya%2C Sebastian.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/24970/Ataucusi%20Soto%20Janet-Lucano%20Huapaya%20Sebastian.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Barbagelata, K. (2020). *Análisis de gestión de ventas aplicadas en la empresa KRB Comunicación, Maynas primer semestre – 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Privada de la Selva Peruana]. [http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/210/TESIS KENNY BARBAGELATA.pdf](http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/210/TESIS%20KENNY%20BARBAGELATA.pdf)
- Bruno, C. (2020). *Impacto de COVID-19 en la industria automotriz*. <https://home.kpmg/ar/es/home/insights/2020/04/impacto-de-covid-19-en-la-industria-automotriz.html>
- Castro, J., & Salas, C. (2022). La gestión de las mercancías desde una perspectiva de los inventarios en prendas de vestir. *Revista Científica Ecociencia*, 9(2), 77-98. <https://doi.org/10.21855/ECOCIENCIA.92.650>
- Ceylan, Z., & Bulkan, S. (2017). Drug inventory management of a pharmacy using ABC and VED Analysis. *Eurasian Journal of Health Technology Assessment*, 2(1), 14-18. <https://dergipark.org.tr/en/pub/ehta/339187>

- Cheng, Q., Goh, B., & Kim, J. (2018). Internal Control and Operational Efficiency. *Contemporary Accounting Research*, 35(2), 1-47. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12409>
- Cohen, N., & Gómez, G. (2019). *Metodología de la investigación, ¿para qué?* (1st ed., Vol. 1). Editorial Teseo. http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20190823024606/Metodologia_para_que.pdf
- CONCYTEC. (2018). *Compendio de normas para trabajos escritos*. Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación, CONCYTEC. https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf
- Cruz-Contreras, C., Pérez-Berbesi, F., & Contreras-Cáceres, M. (2019). Análisis de la gestión de inventarios en la empresa ferretería la casita SAS, en Cúcuta. *Reflexiones Contables (Cúcuta)*, 2(2), 77-86. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/RC/article/view/2989>
- De la Cruz, C., Casas, L., Vildaure, W., Urbina, M., & Rosas, C. (2021). Control interno para mejorar la gestión patrimonial del instituto Enrique Lopez Albuja. *Ciencia y Desarrollo. Universidad Alas Peruanas*, 24(4), 20-30. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21503/cyd.v24i4.2329>
- 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>
- Fuentes, D., Toscano, A., Malvaceda, E., Díaz, J., & Díaz, L. (2020). *Metodología de la investigación*. Editorial Universidad Pontificia Bolivariana.
- García, D., Chirinos, Y., & Rojas, D. (2020). Comportamiento de la gestión de ventas en empresas emprendedoras del municipio Sancti Spiritus, Cuba. *Tendencias Investigación Universitaria. Una Visión Desde Latinoamérica*, 39, 239-257. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8095530>
- García, N., & Terán, F. (2020). Estrategias para el incremento de ventas: caso de estudio microempresa mundo de ensueños. *Revista Enfoques*, 4(16), 248-260. <https://www.redalyc.org/journal/6219/621965988005/html/>
- Gonzales, E., Rojas, T., Meléndez, A., & Jesús, K. (2019). *Control de inventarios y*

- la rentabilidad de la empresa Consorcio Tarapoto E.I.R.L., Tarapoto, 2017* [Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/35862/B_Gonzales_AE-Sajami_JK-Rojas_ET-Melendez_RA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- 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>
- Heredia, E. (2019). Inteligencia de negocios aplicada a la gestión de ventas de una empresa agroindustrial. *Cientifi-K*, 7(2), 33-38. <https://doi.org/10.18050/CIENTIFI-K.V7I2.2140>
- Hernández-Ávila, C., & Carpio, N. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta, Revista Científica Del Instituto Nacional de Salud*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/10.5377/ALERTA.V2I1.7535>
- Hernández, C. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta, Revista Científica Del Instituto Nacional de Salud*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/10.5377/ALERTA.V2I1.7535>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación : Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education. http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf
- Hernández, S., & Duana, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*, 9(17), 51-53. <https://doi.org/10.29057/ICEA.V9I17.6019>
- Imbaquingo, N., & García, X. (2019). El control interno en la gestión de inventarios para la empresa Japan Auto. *Revista Ciencias Sociales y Económicas*, 3(1), 58-72. <https://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/download/282/278/344>
- Islam, S., Pulungan, A., & Rochim, A. (2019). Inventory management efficiency analysis: A case study of an SME company. *Journal of Physics: Conference Series*, 1402(2), 022040. <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1402/2/022040>
- Jobira, T., Abuye, H., Jemal, A., & Gudeta, T. (2021). Evaluation of pharmaceuticals inventory management in selected health facilities of west arsi zone, Oromia, Ethiopia. *Integrated Pharmacy Research & Practice*, 10, 1.

<https://doi.org/10.2147/IPRP.S298660>

- Lindao, H., & Hurel, G. (2017). El deterioro de los inventarios y su incidencia en los estados. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 4(7), 1-11. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/estados-financieros-medic&servicessa.html>
- Lozano, M., Pezo, P., Soto, S., & Villafuerte, A. (2021). Gestión de inventarios y la rentabilidad de una empresa del sector automotriz. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(4), 205-219. <https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.157>
- Makalesi, A., Akmeşe, H., & Gündoğan, H. (2020). The role of internal control in hotel business: A research on five-star hotels. *Academic Review of Economics and Administrative Sciences Year*, 13, 227-241. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.589519>
- Meana, P. (2017). *Gestión de inventarios* (Ediciones Paraninfo (ed.)). <https://play.google.com/books/reader?id=MI5IDgAAQBAJ&pg=GBS.PR4&printsec=frontcover>
- Navas, C., & Navas, J. (2019). *Control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L, Tarapoto - 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2583/Christina_Tesis_Licenciatura_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Noticias Andina. (2021). *El 82 % de las empresas prevé tener problemas con última milla en temporada navideña*. <https://andina.pe/agencia/noticia-el-82-las-empresas-preve-tener-problemas-ultima-milla-temporada-navidena-907423.aspx>
- Ortega-Blacio, S., Lopez-Monge, Z., & Eras-Agila, R. (2022). Métodos de control y valoración de inventarios utilizados en empresas de electrodomésticos del cantón Machala. *Digital Publisher CEIT*, 7(5), 315-327. https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/1363/1246
- 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>

- Porfirio-Condori, P. (2020). *Universo, población y muestra*. 1-15. <https://www.aacademica.org/cporfirio/18.pdf>
- Rivero, D. (2018). *Metodología de la investigación* (3° ed). Editorial Shalom. <http://187.191.86.244/rceis/index.php/herramientas-para-la-investigacion/metodologia-de-la-investigacion-daniel-s-behar-rivero/>
- Rizo, M., Vuelta, D., Vargas, B., Vargas-Batis, B., & Leyva, E. (2019). Estrategia de comercialización para mejorar la gestión de ventas en la empresa Porcino Santiago de Cuba . *Ciencia En Su PC*, 1(1), 44-57. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1813/181358738014/181358738014.pdf>
- Simon, E. (2021). The effect of internal control on organizational performance in the telecommunications industry in South South and South East Nigeria. *International Journal of Social Sciences*, 4(1), 78-97. <https://doi.org/10.31295/IJSS.V4N1.1361>
- Terrones, A. (2021). *Gestión logística y control de inventarios en la empresa Estudia & Aprende S.A.C., Tarapoto – 2021* [Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/67255/Terrones_HAY-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ugando, M., Parrales, B., & Bustos, D. (2022). Modelo de gestión de inventarios a través de mínimos y máximos en la empresa comercial “Muebles Chabelita.” *Revista ECA Sinergia*, 13(2), 83-94. <https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/download/3759/4597?inline=1>
- Vásquez, C., Vela, J., & Moreno, J. (2021). El control de inventarios en el servicio de administración, en la Navegación Aérea Peruana. *Revista Hechos Contables. Revista de Investigación En Contabilidad*, 1(1), 36-48. <https://educas.com.pe/index.php/hechoscontables/article/view/58#:~:text=Se evidenció que el control,débiles del proceso%3B se recomienda>
- Villafuerte, K., & Ramírez, P. (2019). Inventarios y su incidencia en el costo de venta de la empresa VJ FEBRE. *Observatorio de La Economía Latinoamericana*, 2(1), 1-10. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/12/inventarios-costo-venta.html>

Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Inventarios	El inventario representa los recursos que la entidad dispone, estos vienen a ser representados por los bienes los cuales están almacenados y se destinan a distintas operaciones sean: ventas, compras, uso o transformación de los productos, formando parte principal del capital de trabajo (Althaqafi, 2020).	La evaluación de la variable será desarrollada mediante la aplicación de una guía de análisis documental que comprenderá ratios de rotación de inventarios, plazo medio de existencias y rotación de compras, los cuales, permitirán comprobar las hipótesis del investigador.	Rotación de inventarios	- Costo de ventas - Verificación del estado	Razón
			Plazo medio de existencias	- Control de existencias - Permanencia en almacén	
			Rotación de compras	- Necesidades de compra - Actualización de los registros	Razón
Ventas	La gestión de ventas son operaciones que aseguran que los objetivos y metas se cumplan efectivamente, por tanto las venta refieren a las acciones por medio de la cual al brindar un producto o servicio se tendrá un ingreso económico García et al. (2020)	Para la evaluación de la variable, se desarrollará a través de la aplicación de una guía de análisis documental, los cuales serán comprendidos por los ratios de rendimiento neto de ventas, rendimiento bruto de ventas y rotación de ventas permitiendo comprobar las hipótesis del investigador.	Rendimiento neto de ventas	- Evaluación de la ventas - Análisis de la utilidad neta	
			Rendimiento bruto de ventas	- Descuento de ventas - Evaluación de la utilidad bruta	
			Rotación de ventas	- Nivel de ingresos - Actualización de los registros de ventas	

Matriz de consistencia

Título: Desabastecimiento de Inventarios y ventas de la empresa CADENA 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos
<p style="text-align: center;">Problema general</p> <p>¿Cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p> <p style="text-align: center;">Problemas específicos</p> <p>¿Cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento neto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p> <p>¿Cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento bruto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p> <p>¿Cómo vinieron dándose los inventarios en la rotación de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p> <p>¿Cómo vinieron dándose la rotación de inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo general</p> <p>Describir cómo vinieron dándose los inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p style="text-align: center;">Objetivos específicos</p> <p>Describir cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento neto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>Describir cómo vinieron dándose los inventarios en el rendimiento bruto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>Describir cómo vinieron dándose los inventarios en la rotación de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>Describir cómo vinieron dándose la rotación de inventarios en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p>	<p style="text-align: center;">Hipótesis general</p> <p>H₀: Los inventarios han contribuido positivamente en las ventas de la empresa CADENA 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p style="text-align: center;">Hipótesis específicas:</p> <p>H₁: Los inventarios han contribuido positivamente en el rendimiento neto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>H₂: Los inventarios han contribuido positivamente en el rendimiento bruto de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>H₃: Los inventarios han contribuido positivamente en la rotación de ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>H₄: La rotación de inventarios ha contribuido positivamente en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p>	<p style="text-align: center;">Técnica Análisis documental Entrevista</p> <p style="text-align: center;">Instrumento Guía de análisis documental Guía de entrevista</p>

<p>¿Cómo vinieron dándose el plazo medio de existencias en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p> <p>¿Cómo vinieron dándose la rotación de compras en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021?</p>	<p>Describir cómo vinieron dándose el plazo medio de existencias en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>Describir cómo vinieron dándose la rotación de compras en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p>	<p>H₅: El plazo medio de existencias ha contribuido positivamente en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p> <p>H₆: La rotación de compras ha contribuido positivamente en las ventas de la empresa Cadena 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021.</p>											
Diseño de investigación	Población y muestra	Variables y dimensiones											
<p>Investigación básica, diseño descriptivo - no experimental, de corte transversal.</p>	<p>Población Estará constituida por documentos financieros que involucran el Estado de situación financiera, Estados por resultados, Kardex, Registros de ventas correspondientes al año 2021 de la empresa Cadena 88 S.A.C.</p> <p>Muestra Estará conformada por 36 documentos financieros mensuales, que involucra 12 Estados de situación financiera, 12 Estados por resultados y 12 Registros de ventas, correspondientes a los meses de enero a diciembre del 2021</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: center;">Variables</th> <th style="width: 50%; text-align: center;">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;">Inventarios</td> <td style="text-align: center;">Rotación de inventarios</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Plazo medio de existencias</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Rotación de compras</td> </tr> <tr> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;">Ventas</td> <td style="text-align: center;">Rendimiento neto de ventas</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Rendimiento neto de ventas</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Rotación de ventas</td> </tr> </tbody> </table>		Variables	Dimensiones	Inventarios	Rotación de inventarios	Plazo medio de existencias	Rotación de compras	Ventas	Rendimiento neto de ventas	Rendimiento neto de ventas	Rotación de ventas
Variables	Dimensiones												
Inventarios	Rotación de inventarios												
	Plazo medio de existencias												
	Rotación de compras												
Ventas	Rendimiento neto de ventas												
	Rendimiento neto de ventas												
	Rotación de ventas												

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ANEXO GUÍA DE ENTREVISTA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Guía de entrevista para la elaboración de la tesis e identificar la realidad de la empresa Cadena 88 SAC, durante el semestre periodo 2021

Entrevistador(es): Alvarez Tuanama, Luis Enrique

Shica Shapiama, Víctor Hugo

Fecha de aplicación: 15/12/22

Hora de inicio y término: 09:00 am – 10:30 am

Datos del entrevistado:

NOMBRE COMPLETO	Shica Shapiama, Marisol
PROFESIÓN	Contador
CARGO DE LA EMPRESA	Administrador
GERENCIA / AREA	Administracion

INSTRUCCIONES: Se le solicita responder con claridad y amplia libertad a cada una de las interrogantes del presente documento, las mismas que servirán para recoger información necesaria y desarrollar con éxito el presente trabajo de investigación.

VARIABLE 1. Desabastecimiento de Inventarios

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rotación de inventarios	
1	¿Cómo se identifica la rotación de inventarios en el costo de ventas?	Se identifica mediante el sistema de la empresa
2	¿Cómo se valúa la rotación de inventarios en el costo de venta?	Usualmente lo determinamos con el promedio ponderado
3	¿De qué manera se verifican el estado de los inventarios en la rotación de existencias?	Manejamos un Kardex computarizado que nos muestra las entradas y salidas.
4	¿Cómo se utiliza el registro de inventarios en la rotación para permitir verificar su estado?	Registro - mediante el sistema de la empresa Verificar, por conteo físico.
	D2. Plazo medio de existencias	
5	¿Cómo se controlan los inventarios en el plazo medio?	Mediante el sistema de la empresa.
6	¿De qué manera la organización permite que los inventarios durante el plazo medio se controlen en cantidad y calidad?	Por los reportes, cortes para sacar importes y registros.
7	¿Cada cuánto tiempo los inventarios en el plazo medio se verifican su permanencia en almacén?	Cada 2 meses aproximadamente.
8	¿Quiénes son los responsables del inventario en la valuación del plazo medio durante su permanencia en almacén?	La encargada es mi persona, Marisol Shica.
	D3. Rotación de compras	
9	¿Cómo se identifican los inventarios	Influye mucho la cantidad de

	para determinar las necesidades de compra?	ventas.
10	¿Quiénes son los responsables de la identificación de los inventarios durante las necesidades de compra?	Existe un sondeo de los inventarios de tal manera se identifica las necesidades y se realiza las compras.
11	¿La organización compara los registros de control con sus inventarios durante la rotación de compras?	Si, de todas maneras, comparamos con el fin de identificar la rotación.
12	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los inventarios en las compras?	En tienda (cada 2 meses) En talleres (diario).

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

VARIABLE 2. Ventas

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rendimiento neto de ventas	
1	¿Por qué es importante que las ventas se evalúen con su rendimiento neto?	Porque se puede medir la eficiencia como su rendimiento o rentabilidad.
2	¿Por qué es importante que en las ventas se apliquen ratios para su evaluación?	Porque permite determinar la rentabilidad y viabilidad de Cadena 88.
3	¿Por qué es importante que se apliquen ratios para analizar la utilidad neta de las ventas?	Porque nos permite evaluar la eficiencia operativa.
4	¿Cómo se analiza la utilidad neta con el control de ventas para conocer el rendimiento neto?	Al sacar el reporte de ventas, nos sale la utilidad por cada producto
	D2. Rendimiento bruto de ventas	
5	¿El descuento de ventas influye en el rendimiento bruto?	Si de tal forma identificamos el rendimiento real.
6	¿Los descuentos influyen en las ventas para determinar el rendimiento bruto?	Realizamos descuentos dentro de los parámetros normales para que las ventas sigan teniendo un rendimiento.
7	¿Cómo se evalúa la utilidad bruta al conocer el rendimiento de las ventas?	Por el margen sobre ventas.
	D3. Rotación de ventas	
8	¿Cómo se identifica la rotación de ventas con el nivel de ingresos?	Con el volumen de ventas con determinada inversión.
09	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los registros con relación a las ventas?	Se realiza de manera diaria.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ANEXO GUÍA DE ENTREVISTA



Guía de entrevista para la elaboración de la tesis e identificar la realidad de la empresa Cadena 88 SAC, durante el semestre periodo 2021

Entrevistador(es): Alvarez Tuanama, Luis Enrique

Shica Shapiama, Víctor Hugo

Fecha de aplicación: 15/12/22

Hora de inicio y término: 09:00 am – 10:30 am

Datos del entrevistado:

NOMBRE COMPLETO	Jáuregui Lozano, Jersys Fredhys.
PROFESIÓN	Docente.
CARGO DE LA EMPRESA	Gerente General.
GERENCIA / AREA	Gerencia.

INSTRUCCIONES: Se le solicita responder con claridad y amplia libertad a cada una de las interrogantes del presente documento, las mismas que servirán para recoger información necesaria y desarrollar con éxito el presente trabajo de investigación.

VARIABLE 1. Desabastecimiento de Inventarios

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rotación de inventarios	
1	¿Cómo se identifica la rotación de inventarios en el costo de ventas?	Bueno, contamos con un pequeño sistema que nos suministra la información.
2	¿Cómo se valúa la rotación de inventarios en el costo de venta?	La administradora se encarga y es una de sus funciones, pero tengo entendido que usamos el promedio ponderado
3	¿De qué manera se verifican el estado de los inventarios en la rotación de existencias?	Consideramos el uso del Kardex que es de mucho apoyo para verificar los inventarios.
4	¿Cómo se utiliza el registro de inventarios en la rotación para permitir verificar su estado?	Se realiza el conteo físico y se hace un comparativo con los datos del sistema.
	D2. Plazo medio de existencias	
5	¿Cómo se controlan los inventarios en el plazo medio?	Usamos los datos de nuestro sistema.
6	¿De qué manera la organización permite que los inventarios durante el plazo medio se controlen en cantidad y calidad?	El sistema nos simplifica de gran manera por los reportes que nos emite.
7	¿Cada cuánto tiempo los inventarios en el plazo medio se verifican su permanencia en almacén?	Lo tenemos programado cada 02 meses.
8	¿Quiénes son los responsables del inventario en la valuación del plazo medio durante su permanencia en almacén?	La encargada Marisol Shica, nuestra administradora.

	D3. Rotación de compras	
9	¿Cómo se identifican los inventarios para determinar las necesidades de compra?	Tiene mucho que ver las ventas en nuestro local.
10	¿Quiénes son los responsables de la identificación de los inventarios durante las necesidades de compra?	Administracion realiza a través del uso del Kardex la identificación de las necesidades.
11	¿La organización compara los registros de control con sus inventarios durante la rotación de compras?	La rotación de un producto es determinada por la cantidad y el tiempo que estuvo en nuestro stock.
12	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los inventarios en las compras?	En nuestros talleres son a diario y en nuestra tienda según las necesidades, pero se realiza entre 01 día o 02.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

VARIABLE 2. Ventas

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rendimiento neto de ventas	
1	¿Por qué es importante que las ventas se evalúen con su rendimiento neto?	Porque es importante medir la eficiencia en la comercialización de nuestros productos.
2	¿Por qué es importante que en las ventas se apliquen ratios para su evaluación?	Administracion desarrolla la aplicación de ratios para evaluar nuestras ventas.
3	¿Por qué es importante que se apliquen ratios para analizar la utilidad neta de las ventas?	Porque es importante conocer el beneficio real de nuestras operaciones.
4	¿Cómo se analiza la utilidad neta con el control de ventas para conocer el rendimiento neto?	Las ventas tienen mucha conexión con nuestro rendimiento neto.
	D2. Rendimiento bruto de ventas	
5	¿El descuento de ventas influye en el rendimiento bruto?	Influye directamente.
6	¿Los descuentos influyen en las ventas para determinar el rendimiento bruto?	Trazamos tasas de descuentos considerando aun un índice de rendimiento de nuestras inversiones.
7	¿Cómo se evalúa la utilidad bruta al conocer el rendimiento de las ventas?	Nuestras ventas son nuestro principal indicador.
	D3. Rotación de ventas	
8	¿Cómo se identifica la rotación de ventas con el nivel de ingresos?	Si un producto tiene alto nivel de rotación lo más probable es que tenga una alta nivel de ventas.
09	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los registros con relación a las ventas?	Diariamente.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ANEXO GUÍA DE ENTREVISTA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Guía de entrevista para la elaboración de la tesis e identificar la realidad de la empresa Cadena 88 SAC, durante el semestre periodo 2021

Entrevistador(es): Alvarez Tuanama, Luis Enrique

Shica Shapiama, Víctor Hugo

Fecha de aplicación: 15/12/22

Hora de inicio y término: 09:00 am – 10:30 am

Datos del entrevistado:

NOMBRE COMPLETO	Maslucan Sanancina, Nadia Kenny.
PROFESIÓN	Secretaria.
CARGO DE LA EMPRESA	Asistente contable.
GERENCIA / AREA	Contabilidad.

INSTRUCCIONES: Se le solicita responder con claridad y amplia libertad a cada una de las interrogantes del presente documento, las mismas que servirán para recoger información necesaria y desarrollar con éxito el presente trabajo de investigación.

VARIABLE 1. Desabastecimiento de Inventarios

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rotación de inventarios	
1	¿Cómo se identifica la rotación de inventarios en el costo de ventas?	Nuestra empresa cuenta con sistema que nos suministra la información necesaria.
2	¿Cómo se valúa la rotación de inventarios en el costo de venta?	La administradora realiza la mayoría de procesos para determinar el flujo de efectivo y el flujo de mercadería.
3	¿De qué manera se verifican el estado de los inventarios en la rotación de existencias?	El Kardex no ayuda mucho con eso.
4	¿Cómo se utiliza el registro de inventarios en la rotación para permitir verificar su estado?	Según lo que puedo visualizar, se realiza la verificación física a través de los reportes.
	D2. Plazo medio de existencias	
5	¿Cómo se controlan los inventarios en el plazo medio?	Nuestro sistema permite controlar la rotación y sus plazos.
6	¿De qué manera la organización permite que los inventarios durante el plazo medio se controlen en cantidad y calidad?	Nosotros subsistimos por las ventas y se controla adecuadamente la cantidad y calidad de nuestros bienes.
7	¿Cada cuánto tiempo los inventarios en el plazo medio se verifican su permanencia en almacén?	Según la última reunión, se programa cada 02 meses.
8	¿Quiénes son los responsables del inventario en la valuación del plazo medio durante su permanencia en almacén?	Marisol Shica, nuestra administradora.
	D3. Rotación de compras	
9	¿Cómo se identifican los inventarios	

	para determinar las necesidades de compra?	Las ventas son el principal indicador para proceder a hacer nuestras solicitudes de compra a nuestros proveedores.
10	¿Quiénes son los responsables de la identificación de los inventarios durante las necesidades de compra?	Administracion en todo momento.
11	¿La organización compara los registros de control con sus inventarios durante la rotación de compras?	Claro, se realiza de esa manera para sanear los stocks de nuestro sistema.
12	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los inventarios en las compras?	Se realiza según la necesidad de actualización.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

VARIABLE 2. Ventas

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rendimiento neto de ventas	
1	¿Por qué es importante que las ventas se evalúen con su rendimiento neto?	Las ventas traen consigo un rendimiento por lo tanto es inevitable que se no se realice una evaluación.
2	¿Por qué es importante que en las ventas se apliquen ratios para su evaluación?	Las ratios lo aplican nuestra administradora.
3	¿Por qué es importante que se apliquen ratios para analizar la utilidad neta de las ventas?	Como respondí a la pregunta anterior, la realiza nuestra administradora
4	¿Cómo se analiza la utilidad neta con el control de ventas para conocer el rendimiento neto?	El rendimiento neto se obtiene como resultado de nuestra actividad económica por lo tanto están conectadas a nuestro control de ventas.
	D2. Rendimiento bruto de ventas	
5	¿El descuento de ventas influye en el rendimiento bruto?	Influye de todas maneras.
6	¿Los descuentos influyen en las ventas para determinar el rendimiento bruto?	Los descuentos no son tan frecuentes en nuestra organización, pero de hecho repercuten en nuestro rendimiento bruto.
7	¿Cómo se evalúa la utilidad bruta al conocer el rendimiento de las ventas?	Conociendo y llevando un correcto registro de ventas.
	D3. Rotación de ventas	
8	¿Cómo se identifica la rotación de ventas con el nivel de ingresos?	Nuestros registros y reportes son los principales canales para identificar las ventas y las necesidades.
09	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los registros con relación a las ventas?	Con frecuencia diaria.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ANEXO GUÍA DE ENTREVISTA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Guía de entrevista para la elaboración de la tesis e identificar la realidad de la empresa Cadena 88 SAC, durante el semestre periodo 2021

Entrevistador(es): Alvarez Tuanama, Luis Enrique

Shica Shapiama, Víctor Hugo

Fecha de aplicación: 15/12/22

Hora de inicio y término: 09:00 am – 10:30 am

Datos del entrevistado:

NOMBRE COMPLETO	Hernandez Garcia, Imer
PROFESIÓN	Contador.
CARGO DE LA EMPRESA	Jefe de ventas
GERENCIA / AREA	Ventas.

INSTRUCCIONES: Se le solicita responder con claridad y amplia libertad a cada una de las interrogantes del presente documento, las mismas que servirán para recoger información necesaria y desarrollar con éxito el presente trabajo de investigación.

VARIABLE 1. Desabastecimiento de Inventarios

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rotación de inventarios	
1	¿Cómo se identifica la rotación de inventarios en el costo de ventas?	Tenemos un sistema que nos sintetiza la información con el fin de determinar cuánto nos cuesta vender.
2	¿Cómo se valúa la rotación de inventarios en el costo de venta?	Si queremos medir la eficiencia de nuestra empresa, tenemos en valuar la rotación de existencias.
3	¿De qué manera se verifican el estado de los inventarios en la rotación de existencias?	Compartimos con administración un archivo denominado Kardex que a tiempo real muestra el stock.
4	¿Cómo se utiliza el registro de inventarios en la rotación para permitir verificar su estado?	Almacén y administración se encarga del físico y nos da el visto bueno para proceder con las ventas.
	D2. Plazo medio de existencias	
5	¿Cómo se controlan los inventarios en el plazo medio?	Con nuestro sistema de ventas.
6	¿De qué manera la organización permite que los inventarios durante el plazo medio se controlen en cantidad y calidad?	Tenemos reportes como el Kardex, el sistema y el flujo de mercadería.
7	¿Cada cuánto tiempo los inventarios en el plazo medio se verifican su permanencia en almacén?	Cada 02 meses.
8	¿Quiénes son los responsables del inventario en la valuación del plazo medio durante su permanencia en almacén?	La administradora, es una de sus funciones.
	D3. Rotación de compras	
9	¿Cómo se identifican los inventarios	

	para determinar las necesidades de compra?	Según los pronósticos de ventas y el cumplimiento de estas se determinan las necesidades.
10	¿Quiénes son los responsables de la identificación de los inventarios durante las necesidades de compra?	Hacemos un reporte de las necesidades a administración y son ellos quienes se encarga de las necesidades de compra.
11	¿La organización compara los registros de control con sus inventarios durante la rotación de compras?	Así es, comparamos todo el tiempo nuestros inventarios y su rotación.
12	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los inventarios en las compras?	Se actualiza cada 02 días.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

VARIABLE 2. Ventas

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rendimiento neto de ventas	
1	¿Por qué es importante que las ventas se evalúen con su rendimiento neto?	Las ventas tienen que dejar un margen de ganancia y es a lo que apuntamos con la organización.
2	¿Por qué es importante que en las ventas se apliquen ratios para su evaluación?	Es de vital importancia para determinar los montos reales de nuestro negocio.
3	¿Por qué es importante que se apliquen ratios para analizar la utilidad neta de las ventas?	La utilidad neta es el resultado final de nuestras operaciones y tiene toda nuestra atención.
4	¿Cómo se analiza la utilidad neta con el control de ventas para conocer el rendimiento neto?	Administración aplica las herramientas necesarias para su correcta determinación.
	D2. Rendimiento bruto de ventas	
5	¿El descuento de ventas influye en el rendimiento bruto?	Influye, pero como organización estamos concentrados en ofrecerle un precio justo a nuestros clientes.
6	¿Los descuentos influyen en las ventas para determinar el rendimiento bruto?	Influyen directamente, pero nos concentramos en dar un producto de alta calidad a un precio accesible.
7	¿Cómo se evalúa la utilidad bruta al conocer el rendimiento de las ventas?	Del rendimiento nos encargamos ventas y tratamos de darle los números a la gerencia para que se evalúe las ganancias y el costo de vender.
	D3. Rotación de ventas	
8	¿Cómo se identifica la rotación de ventas con el nivel de ingresos?	Con nuestros reportes identificamos la fluidez de nuestros códigos y los productos más vendidos.
09	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los registros con relación a las ventas?	Diariamente en coordinación con administración.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA

DNI

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

ANEXO GUÍA DE ENTREVISTA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Guía de entrevista para la elaboración de la tesis e identificar la realidad de la empresa Cadena 88 SAC, durante el semestre periodo 2021

Entrevistador(es): Alvarez Tuanama, Luis Enrique

Shica Shapiama, Víctor Hugo

Fecha de aplicación: 15/12/22

Hora de inicio y término: 09:00 am – 10:30 am

Datos del entrevistado:

NOMBRE COMPLETO	Cachique Tapullima Anthony
PROFESIÓN	Computacion e informatica.
CARGO DE LA EMPRESA	Operador almacén.
GERENCIA / AREA	Almacén.

INSTRUCCIONES: Se le solicita responder con claridad y amplia libertad a cada una de las interrogantes del presente documento, las mismas que servirán para recoger información necesaria y desarrollar con éxito el presente trabajo de investigación.

VARIABLE 1. Desabastecimiento de Inventarios

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rotación de inventarios	
1	¿Cómo se identifica la rotación de inventarios en el costo de ventas?	Administracion y ventas manejan un sistema que les proporciona la información.
2	¿Cómo se valúa la rotación de inventarios en el costo de venta?	Son funciones de administración, pero recibe soporte nuestro sobre el estado de la mercadería.
3	¿De qué manera se verifican el estado de los inventarios en la rotación de existencias?	Administracion nos facilita el listado con el Kardex y verificamos nuestro stock para proceder con el despacho después de las ventas.
4	¿Cómo se utiliza el registro de inventarios en la rotación para permitir verificar su estado?	Existe un conteo físico de la mercadería y valuación de la misma.
	D2. Plazo medio de existencias	
5	¿Cómo se controlan los inventarios en el plazo medio?	Ventas y administración aplican los reportes que detallen el flujo de mercadería.
6	¿De qué manera la organización permite que los inventarios durante el plazo medio se controlen en cantidad y calidad?	A través del sistema nuestra labor se simplifica el control.
7	¿Cada cuánto tiempo los inventarios en el plazo medio se verifican su permanencia en almacén?	Según las programaciones cada 02 meses.
8	¿Quiénes son los responsables del inventario en la valuación del plazo medio durante su permanencia en almacén?	Marisol Shica, nuestra administradora.

D3. Rotación de compras		
9	¿Cómo se identifican los inventarios para determinar las necesidades de compra?	Las ventas determinan las necesidades de compras.
10	¿Quiénes son los responsables de la identificación de los inventarios durante las necesidades de compra?	Usamos el Kardex como apoyo y soporte.
11	¿La organización compara los registros de control con sus inventarios durante la rotación de compras?	De hecho, que sí, se compra lo que se necesita para comercializar.
12	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los inventarios en las compras?	Entre 01 día o 02.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

VARIABLE 2. Ventas

N°	Pregunta	Respuesta
	D1. Rendimiento neto de ventas	
1	¿Por qué es importante que las ventas se evalúen con su rendimiento neto?	Para medir la eficiencia y eficacia de nuestra labor.
2	¿Por qué es importante que en las ventas se apliquen ratios para su evaluación?	Administración es la encargada de hacerlo
3	¿Por qué es importante que se apliquen ratios para analizar la utilidad neta de las ventas?	Es importante para determinar el rendimiento de nuestras operaciones.
4	¿Cómo se analiza la utilidad neta con el control de ventas para conocer el rendimiento neto?	El control es parte fundamental para conocer el rendimiento.
	D2. Rendimiento bruto de ventas	
5	¿El descuento de ventas influye en el rendimiento bruto?	De hecho, que sí, el rendimiento bruto es afectado por los descuentos, pero existen márgenes para hacerlos.
6	¿Los descuentos influyen en las ventas para determinar el rendimiento bruto?	Existen tasas de descuentos permitidos para nuestros clientes.
7	¿Cómo se evalúa la utilidad bruta al conocer el rendimiento de las ventas?	La utilidad bruta es evaluada por administración para determinar el rendimiento.
	D3. Rotación de ventas	
8	¿Cómo se identifica la rotación de ventas con el nivel de ingresos?	De todas maneras, por las ventas que son reflejadas en nuestros reportes.
09	¿Cada cuánto tiempo se actualiza los registros con relación a las ventas?	De forma continua y diaria.

FIRMA DEL ENTREVISTADO DE LA EMPRESA.

DNI.....

AUTORIZACIÓN PARA EFECTUAR LA TESIS

CONSTANCIA DE AUTORIZACIÓN PARA REALIZAR LA TESIS

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

CONSTANCIA

El gerente general de la empresa CADENA 88 S.A.C. con RUC: 20542262258, del distrito de Tarapoto y provincia de San Martín.

HACE CONSTAR:

Que los estudiantes Luis Enrique Álvarez Tuanama y Víctor Hugo Shica Shapiama, de la universidad Cesar Vallejo sede Tarapoto, tienen la autorización para realizar el trabajo de investigación del proyecto de tesis titulado: **Desabastecimiento de inventarios y ventas de equipos agropecuarios de la empresa CADENA 88 SAC, Tarapoto, San Martín 2021**

Se expide la presente constancia a solicitud de los interesados para los fines que crean convenientes.


CADENA 88 S.A.C.
RUC: 20542262258

Jersys F. Jáuregui Lozano
REPRESENTANTE LEGAL

Jersys Fredhys Jáuregui Lozano
Gerente General

Tarapoto, 17 de Noviembre del 2022

RESULTADOS DE LOS INSTRUMENTOS APLICADOS

Guía de análisis documental - Inventario

Meses del 2021	Rotación de inventarios			Plazo medio de existencias			Rotación de compras		
	Costo de ventas	Existencias	Veces	Existencias	Compras	Días	Ventas	Compras	Ventas
Ene	S/ 220,771.86	S/ 495,946.24	0.45	S/ 495,946.24	S/ 371,262.74	1	S/ 259,731.58	S/ 371,262.74	0.70
Feb	S/ 362,015.27	S/ 438,305.20	0.83	S/ 438,305.20	S/ 314,683.53	1	S/ 425,900.29	S/ 314,683.53	1.35
Mar	S/ 386,021.58	S/ 568,769.36	0.68	S/ 568,769.36	S/ 355,660.18	2	S/ 454,143.01	S/ 355,660.18	1.28
Abr	S/ 288,470.69	S/ 553,487.28	0.52	S/ 553,487.28	S/ 502,981.83	1	S/ 339,377.26	S/ 502,981.83	0.67
May	S/ 486,260.85	S/ 484,051.44	1.00	S/ 484,051.44	S/ 315,426.23	2	S/ 572,071.55	S/ 315,426.23	1.81
Jun	S/ 395,473.41	S/ 445,846.24	0.89	S/ 445,846.24	S/ 179,333.02	2	S/ 465,262.81	S/ 179,333.02	2.59
Jul	S/ 402,919.51	S/ 484,051.44	0.83	S/ 484,051.44	S/ 446,650.76	1	S/ 474,022.92	S/ 446,650.76	1.06
Ago	S/ 391,600.43	S/ 491,692.48	0.80	S/ 491,692.48	S/ 503,702.16	1	S/ 460,706.36	S/ 503,702.16	0.91
Set	S/ 410,374.11	S/ 253,487.28	1.62	S/ 253,487.28	S/ 336,261.53	1	S/ 482,793.04	S/ 336,261.53	1.44
Oct	S/ 343,031.27	S/ 538,205.20	0.64	S/ 538,205.20	S/ 261,827.12	2	S/ 403,566.17	S/ 261,827.12	1.54
Nov	S/ 393,306.59	S/ 276,410.40	1.42	S/ 276,410.40	S/ 410,974.07	1	S/ 462,713.60	S/ 410,974.07	1.13
Dic	S/ 342,663.43	S/ 384,051.44	0.89	S/ 384,051.44	S/ 374,943.32	1	S/ 403,133.42	S/ 374,943.32	1.08

Guía de análisis documental - Ventas

Meses del 2021	Rendimiento neto de ventas			Rendimiento bruto de ventas			Rotación de ventas		
	Utilidad neta	Ventas netas	Índice	Utilidad bruta	ventas netas	Índice	ventas	Existencias	Índice
Ene	S/ 26,408.64	S/ 259,731.58	0.10	S/ 46,830.78	259731.6	0.18	S/ 259,731.58	S/ 495,946.24	0.52
Feb	S/ 35,211.52	S/ 425,900.29	0.08	S/ 54,635.91	425900.3	0.13	S/ 425,900.29	S/ 438,305.20	0.97
Mar	S/ 44,014.40	S/ 454,143.01	0.10	S/ 62,441.04	454143	0.14	S/ 454,143.01	S/ 568,769.36	0.80
Abr	S/ 26,408.64	S/ 339,377.26	0.08	S/ 54,635.91	339377.3	0.16	S/ 339,377.26	S/ 553,487.28	0.61
May	S/ 44,014.40	S/ 572,071.55	0.08	S/ 78,051.30	572071.5	0.14	S/ 572,071.55	S/ 484,051.44	1.18
Jun	S/ 35,211.52	S/ 465,262.81	0.08	S/ 78,051.30	465262.8	0.17	S/ 465,262.81	S/ 445,846.24	1.04
Jul	S/ 40,096.37	S/ 474,022.92	0.08	S/ 54,635.91	474022.9	0.12	S/ 474,022.92	S/ 484,051.44	0.98
Ago	S/ 35,211.52	S/ 460,706.36	0.08	S/ 78,051.30	460706.4	0.17	S/ 460,706.36	S/ 491,692.48	0.94
Set	S/ 30,810.08	S/ 482,793.04	0.06	S/ 62,441.04	482793	0.13	S/ 482,793.04	S/ 253,487.28	1.90
Oct	S/ 44,014.40	S/ 403,566.17	0.11	S/ 85,856.43	403566.2	0.21	S/ 403,566.17	S/ 538,205.20	0.75
Nov	S/ 48,415.84	S/ 462,713.60	0.10	S/ 54,635.91	462713.6	0.12	S/ 462,713.60	S/ 276,410.40	1.67
Dic	S/ 30,810.08	S/ 403,133.42	0.08	S/ 70,246.17	403133.4	0.17	S/ 403,133.42	S/ 384,051.44	1.05



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 - TARAPOTO, asesor de Tesis titulada: "DESABASTECIMIENTO DE INVENTARIOS Y VENTAS DE LA EMPRESA CADENA 88 S.A.C, TARAPOTO, SAN MARTIN.

", cuyos autores son ALVAREZ TUANAMA LUIS ENRIQUE, SHICA SHAPIAMA VICTOR HUGO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 11.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

TARAPOTO, 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 11:27:26

Código documento Trilce: TRI - 0537380