



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de mercaderías y rentabilidad de una empresa comercial de
Trujillo, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORES:

Cruz Briceño, Judith Marcelina (orcid.org/0000-0003-0777-225X)

Culque Abanto, Royer Paul (orcid.org/0000-0003-0972-5203)

ASESOR:

Mg. Huamán Almonacid, Genrry Smith (orcid.org/0000-0001-7610-4744)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TRUJILLO – PERÚ

2023

DEDICATORIA

Con todo mi amor y cariño a mi madre Angelica por ser mi fuente de inspiración y confianza, por darme los ánimos y la esperanza para cumplir mis sueños. A mi querido Genner Aredo por haberme dado su apoyo incondicional durante todos estos años, ya que este logro es gracias a él por lo que el orgullo será compartido.

Judith Marcelina Cruz Briceño

A mis padres Francisco y Manuela por el absoluto apoyo que me han brindado durante mi formación persona profesional.

A mi abuela Amalia que en vida siempre añoro lo mejor para mí.

A mis hermanas Rudy y Jessica y a mi tía Anita Lucía por su apoyo incondicional y siempre creer en mí.

Royer Paul Culque Abanto

AGRADECIMIENTO

Con Agradecer a mi querido Genner Aredo por el apoyo incondicional y las palabras de aliento en este proceso. Así mismo a mis queridos hermanos, por su apoyo y motivación incondicional.

Judith Marcelina Cruz Briceño

A Dios por su bendiciones y ser mi guía durante este largo tramo de mi vida.

A mis queridos padres Francisco y Manuela, quienes fueron el pilar para seguir adelante y siempre lograr mis metas.

Royer Paul Culque Abanto

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GENRRY SMITH HUAMAN ALMONACID, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Gestión de mercaderías y rentabilidad de una empresa comercial de Trujillo, 2022", cuyos autores son CRUZ BRICEÑO JUDITH MARCELINA, CULQUE ABANTO ROYER PAUL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15.00%, 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.

TRUJILLO, 27 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GENRRY SMITH HUAMAN ALMONACID DNI: 22995765 ORCID: 0000-0001-7610-4744	Firmado electrónicamente por: GHUAMAN22 el 09- 12-2023 22:54:08

Código documento Trilce: TRI - 0667655

DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, CRUZ BRICEÑO JUDITH MARCELINA, CULQUE ABANTO ROYER PAUL estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Gestión de mercaderías y rentabilidad de una empresa comercial de Trujillo, 2022", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. Hemos mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

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

Nombres y Apellidos	Firma
JUDITH MARCELINA CRUZ BRICEÑO DNI: 48518348 ORCID: 0000-0003-0777-225X	Firmado electrónicamente por: JCRUZBRICE el 27-11- 2023 19:10:18
ROYER PAUL CULQUE ABANTO DNI: 74973701 ORCID: 0000-0003-0972-5203	Firmado electrónicamente por: RCULQUE el 27-11- 2023 19:02:39

Código documento Trilce: TRI - 0667656

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR.....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DE LOS AUTORES	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización	11
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	14
3.6. Método de análisis de datos.....	14
3.7. Aspectos éticos	15
IV. RESULTADOS	16
V. DISCUSIÓN	24
VI. CONCLUSIONES.....	28
VII. RECOMENDACIONES.....	29
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS	37

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Validez de especialistas.....	14
Tabla 2	Nivel de cumplimiento para la variable gestión de mercaderías	16
Tabla 3	Resultado de la variable 1: Gestión de mercaderías.....	16
Tabla 4	Resultados de evaluación de la dimensión 1: Recepción	17
Tabla 5	Resultados de evaluación de la dimensión 2: Almacenamiento	18
Tabla 6	Resultados de evaluación de la dimensión 3: Distribución	18
Tabla 7	Resultados de evaluación de la dimensión 4: Seguridad.....	19
Tabla 8	Resultados de la dimensión 1: Rentabilidad económica	20
Tabla 9	Resultados de la dimensión 2: Rentabilidad financiera.....	20
Tabla 10	Resultados de la dimensión 3: Rentabilidad neta	21
Tabla 11	Resultado general de la variable 1: Gestión de mercaderías.....	22
Tabla 12	Resultado general de la variable 2: Rentabilidad.....	22

RESUMEN

Esta investigación tuvo como propósito principal analizar la gestión de mercaderías y la rentabilidad en la empresa comercial de Trujillo, 2022, para lo cual se elaboró una investigación de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, con alcance descriptivo y de corte transversal. La muestra fue una empresa comercial de Trujillo, 2022, utilizando como instrumentos la ficha de análisis documental y ficha de análisis de datos financieros. Los resultados evidenciaron que la variable 1 gestión de mercaderías obtuvo una valorización del 56%, indicando que la empresa tiene una gestión medio y para la variable 2 rentabilidad se obtuvo un ROA 9%, ROE 16% y RN 5%, respectivamente. Se concluyó que la gestión de inventario tiene efecto en la rentabilidad de la empresa, dado que se refleja una rentabilidad baja en el año 2022, concluyendo así que la empresa es rentable pero no de la forma como se esperaba. Se recomienda implementar medidas específicas para fortalecer aún más estos vínculos y mejorar la posición financiera.

Palabras clave: Gestión de mercaderías, rentabilidad, almacén, rendimiento.

ABSTRACT

The main purpose of this research was to analyze the management of merchandise and profitability in the commercial company of Trujillo, 2022, for which an applied research of quantitative approach, non-experimental design, descriptive and cross-sectional scope was elaborated. The sample was a commercial company of Trujillo, 2022, using as instruments the documentary analysis form and the financial data analysis form. The results showed that variable 1 merchandise management obtained a valuation of 56%, indicating that the company has an average management, and for variable 2 profitability, ROA 9%, ROE 16% and NR 5%, respectively. It was concluded that inventory management has an effect on the company's profitability, since it reflects a low profitability in the year 2022, thus concluding that the company is profitable but not as expected. It is recommended that specific measures be implemented to further strengthen these linkages and improve the financial position.

Keywords: Merchandise management, profitability, warehouse, performance.

I. INTRODUCCIÓN

La rentabilidad apunta a la capacidad que tiene una empresa de utilizar sus inversiones para la obtención de una ganancia que supere el costo de la inversión. Al comparar empresas o inversiones, la rentabilidad es importante porque permite comprender el riesgo y la capacidad de generar retornos de la inversión, al mejorar la rentabilidad se debe usar estrategias que garanticen el crecimiento continuo, la supervivencia, la estabilidad y los resultados predecibles de la empresa. Las empresas rentables crean valor, contratan talento y se esfuerzan por ser más creativas. (Dahmash et al., 2021)

A nivel internacional, durante la recesión económica mundial, varias empresas han enfrentado problemas que disminuyeron su situación de pago y su rentabilidad, las empresas necesitan estrategia y objetivos claros para que sus activos totales puedan beneficiarse (Blazek et al., 2023). Las empresas calculan los volúmenes óptimos de pedidos para minimizar los costos de inventario, respaldar el stock, controlar la entrada y salidas de mercadería, optimizar los costos operativos, la rotación de la mercadería y calidad de la mercadería (Segura & Olvera, 2022). La dirección de la empresa es gestionar sus estrategias para mantener disponibilidad para el cumplimiento de los requerimientos, reduciendo el exceso de mercaderías que se convierte en merma a largo plazo (Fawzi, 2023).

A nivel nacional, en Perú todos los tipos de empresas comerciales privadas están en proceso de incrementar su rentabilidad apoyándose de implementar una gestión de mercaderías y darle más importancia a los riesgos que se enfrentan como la disponibilidad de stock, el control de entrada y salida de mercadería (Escobar et al., 2022). Por lo tanto, estas condiciones afectaron el nivel de rentabilidad de las empresas comerciales, por lo que es necesario utilizar una gestión de mercaderías para controlar los productos, descubrir el costo de cada producto y sus costos ocultos para maximizar las ganancias (Ostolaza, 2020).

La empresa estudiada, opera en el sector comercial con el giro de venta de productos ferreteros. Localizada en Trujillo, con 4 trabajadores, los principales clientes son empresas mineras, constructoras, empresas agroindustriales, universidades, etc. Específicamente, los problemas surgieron de la disminución de la rentabilidad debido a la falta de las existencias de la mercadería, el precio y el tiempo de disponer de nuevos stocks que se reflejaron en la rentabilidad financiera

y económica. Este tipo de problemas no es ajeno a otras empresas del mismo rubro, porque no todos los gerentes son conscientes del fuerte apoyo que tiene la gestión de mercaderías como estrategia que garantiza la eficiencia y la rentabilidad.

Las posibles causas de este problema, se dan eventualmente porque los dueños prefieren confiar en su intuición sin saber cuánto comprar, sin verificar el control de calidad, lo que afecta en gran medida la satisfacción del consumidor y, por tanto, aumenta las pérdidas por devoluciones y quejas, lo que resulta en bajos ingresos (Hauck et al., 2023). Entre otras causas se encuentra la política de inventario óptima para maximizar los beneficios por unidad de tiempo o minimice el costo por unidad de tiempo (Katsoras & Georgiadis, 2022). En la empresa estudiada, las causas más resaltantes fue el control del inventario y controlar la entrada y salidas de mercadería.

Si no se investiga este problema, las consecuencias esperadas serán muy negativas debido a una mala gestión del inventario, un inventario insuficiente, productos agotados y una política de inventario inexistente (González, 2020). Sin estrategias adecuadas para garantizar la rentabilidad, la gestión de inventario no será completamente efectiva y la empresa puede terminar con un exceso de inventario, perder clientes ante la competencia, perder ventas durante la escasez y aumentar los costos al realizar compras de último momento (Ghiami, 2023).

Ante esta realidad se plantea la siguiente interrogante: ¿Cómo es la gestión de mercaderías y su rentabilidad en una empresa comercial de Trujillo, 2022?, de forma específica se plantea lo siguiente: ¿Cuál es la situación es la gestión de mercaderías en la empresa comercial de Trujillo, 2022?, ¿Cómo es la rentabilidad en una empresa comercial de Trujillo,2022?

El presente proyecto de investigación se justificó teóricamente porque se buscó información relevante en tesis, publicaciones y artículos científicos sobre las variables que ayudaron a describir y dar respuesta a las interrogantes que se plantearon; esta investigación es metodológicamente sólida porque tiene como objetivo describir el nivel de involucramiento entre la gestión de mercaderías y la rentabilidad en una empresa comercializadora en Trujillo; la relevancia social radica en pretender aportar al aprendizaje y tener un impacto en las empresas y la sociedad, describiendo la gestión de mercaderías y la rentabilidad de una empresa comercializadora en Trujillo (Hernández & Mendoza, 2018).

Estableciendo como objetivo general: Analizar la gestión de mercaderías y la rentabilidad en la empresa comercial de Trujillo, 2022; y como objetivos específicos: 1) Describir la gestión de mercaderías de la empresa comercial de Trujillo, 2022; 2) Analizar la rentabilidad de la empresa comercial de Trujillo, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Urban (2022) en un estudio realizado en Ecuador planteo como objetivo evaluar el sistema de control de inventarios de empresas importadoras y comercializadoras de accesorios, su muestra de estudio fue una compañía importadora y comercializadora aplicando una observación directa, una entrevista y una encuesta. Dio como resultado una escases de políticas y control de mercaderías llevando al desconocimiento al momento de hacer las requisiciones afectando significativamente la rentabilidad obteniendo un ROA y RN de 0.1% y ROE del 0.3%. Tras el análisis, se concluyó que los procesos administrativos y operativos reflejan errores que influyen directamente en el tratamiento contable, existiendo retrasos y falta de organización para la atención del cliente.

Vargas (2021) desarrollo una investigacion en la ciudad de Guayaquil con el objetivo de diseñar un sistema de gestión de inventarios para incrementar la rentabilidad en una empresa ferretera, estudiando la documentación de los inventarios y los estados financieros y económicos y extrayendo la información mediante una ficha documentaria. Obtuvo como resultados que la rentabilidad económica ROA tiene relación al beneficio que la empresa puede obtener con anterioridad a los gastos en impuestos o financieros; teniendo como condición una relación alta con respecto a la inversión; por lo cual el ratio debe de darse de manera baja ya que indica que por cada cien invertido, solo se obtiene un 0.043, se debe de mejorar para que la empresa aproveche de mejor manera las inversiones con la finalidad de poder generar beneficios; y en la rentabilidad financiera (ROE) se evidenció que está generando un 10% de rentabilidad, este monto puede incrementarse aún, si es que se mejora la conducción de la organización y se optimizan los procesos. Se concluyó que se debe de implementar una gestión de mercaderías que incluya un programa de software para los cálculos de pedidos, controlar la mercadería y monitoreo constante.

Conceição et al. (2021) en su trabajo de investigación realizado en Rio Grande do Sul, Brasil, tuvo como objetividad el estudio de introducir una nueva gestión de inventario en las empresas mediante el análisis de indicadores de la recopilación de datos de inventario. La muestra fue el registro de compras y ventas de la empresa, utilizando el análisis ABC como instrumento, consiguiendo como resultado dos números clave que determinan el tamaño del lote del pedido y la

cantidad de material requerido. Llegando a concluir que los problemas de inventario se reflejan en las compras habiendo excesos de algunas mercaderías e insuficiencia de otras, implementándose una gestión de mercadería con los métodos de análisis se logró una reducción de mercadería de casi el 50%, reveló una brecha entre los colaboradores y la nueva implementación generando insatisfacción, logrando resultados favorables para la empresa entendieron que el método propuesto era factible.

En este orden de ideas, para Pulido et al. (2020), en su investigación realizada en Barranquilla, Colombia tuvo como objetivo el usar la desviación media y estándar de los documentos históricos, para reducir el costo del inventario usando diferentes métodos de pronóstico, el método elegido es reducir el error cuadrático medio del pronóstico. La muestra de estudio es la demanda histórica de los últimos cuatro años. Como resultado, la demanda disminuye significativamente, lo que aumenta el número de pedidos por año. Los autores afirman que la gestión de mercaderías es fundamental para cualquier empresa porque ayudará a controlar la demanda, demostrando que la gestión de mercaderías es una tarea muy fácil para los colaboradores de cualquier empresa. Donde obtendrán buenos resultados, reducirá costos de mercadería, garantizarán una tasa de venta directa del 95%.

Campos et al. (2022) en su artículo de investigación realizado en Lima, tuvo como objetividad optimizar los tiempos en los procesos de gestión de mercaderías y aumentando el nivel de servicio dirigido a un modelo innovador de gestión de productos para pequeñas empresas para reducir el tiempo de proceso y aumentar la satisfacción. La población fue la empresa en el periodo 2022, propuso un modelo basado en herramientas 5s utilizando kardex y clasificación ABC, obteniendo como resultado un aumento del 12% y un incremento del inventario del 50%, las entregas de pedidos anticipados disminuyeron. Este artículo presenta un modelo de prueba para la gestión de mercaderías. Los resultados fueron un aumento del 13% en menos de un trimestre y una reducción del 55% en el proceso de entrega. Concluyó que la empresa mejorará continuamente y aumentará los niveles de satisfacción del cliente implementando de un modelo de gestión de mercaderías que optimice el espacio del almacén, genera orden y controla la mercadería.

Citando a Trujillo (2019) en su artículo de investigación desarrollado en la ciudad de Lima tuvo como objetivo principal conocer la situación actual de la gestión

de almacen en una empresa comercial, para esto se estudio una muestra de órdenes de despacho de los meses comprendidos del mes de Enero 2019 a Junio 2019. Se aplicó como instrumento la ficha de análisis documental, considerando como dimensiones evaluadas la recepción, almacenamiento y despacho. Como resultado se observó que la dimensión almacenamiento presenta un nivel bajo. Se concluye que trabajar en un almacén desordenado implica largas horas de búsqueda de la mercadería para cubrir con las ordenes de requerimiento, dando como resultado que la empresa no sea capaz de cumplir los pedidos realizados por los clientes debido a que se gestiona deficientemente el almacén.

Alvarez (2021) en su investigación desarrollada en Chimbote, planteo como objetivo el diagnosticar los procesos de la gestión de almacenes por un periodo de 3 semanas. Se considero como muestra los procesos establecidos por la empresa. Dando como resultado una falta de cumplimiento de los procesos de entrega de mercadería. Se concluyó que el problema de almacenamiento de debe al tamaño del almacén ocasionando falta de control, perdidas y deterioro de mercaderías.

Según Vegas (2021) en su investigación desarrollada en Piura tuvo como principal objetivo detereminar la gestion de mercaderías para orientar la productividad en una empresa con una poblacion de 45 trabajadores utilizando una una ficha analisis de documental y una guia de observación, teniendo como principal resultado la gestión de mercaderías es uno de los procesos de las funciones logísticas encargado de realizar todos los movimientos dentro de un mismo almacén, empezando por la recepción y hasta el punto donde dicho material será utilizado o entregado. Concluyendo que la gestión de mercaderías es un proceso importante en la logística para realización de todos los movimientos dentro del almacén, empezando desde la recepción hasta el punto de entrega y si no es óptimo, afecta de forma negativa la productividad.

Barreto (2020) desarrollo una investiagción en una empresa en el sector comercial peruano con el objetivo de analizar la informacion financiera para analizar los principales indicadores financieros y establecerlo como factor sustancial para la toma de decisiones, calculando ratios y analizando horizontalmente los valores de los estados finacieros mediante una ficha de analisis. Como resultados se tiene la empresa disminuyo su rentabilidad en los periodos analizados, se determino que su rendimiento sobre ventas y patrimonio no llegan al 2% y que la rentabilidad neta

bajo un disminuyo un 3%, lo que resulta muy por debajo del promedio de empresas del sector. Concluyendo que la baja rentabilidad y el deterioro de la situación financiera se debe a la mala gestión por parte de sus directivos y por el elevado costo de ventas.

Cueva (2021) en su estudio realizado en Chimbote, busco identificar el nivel de rentabilidad financiera en una empresa de importación, teniendo como población los estados financieros de la empresa del periodo 2020. Se aplico como instrumento la ficha de analisis de datos financieros. En sus principales resultados se encontro que obtuvo altos niveles de rentabilidad, mostrando una rentabilidad económica (ROA) de 35% indicando que por cada sol invertido sobre sus activos obtuvo 35 soles de ganancia y una rentabilidad financiera del 84% lo que representa que por cada sol invertido sobre su patrimonio obtuvo 84 soles de ganancia. Concluyo que la empresa consiguió rendimientos alto para los indicadores ROA y ROE.

Zavaleta (2021) quien en su investigación desarrollada en Chiclayo busco elaborar estrategias de mejora en la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de una empresa comercial, para esto se estudio una muestra en el área de logística de la empresa, aplicando una encuesta y una ficha de analisis documental. Teniendo como resultado que la empresa está generando un margen de beneficio relativamente bajo. La gestión ineficiente de inventarios podría estar contribuyendo a este bajo rendimiento al aumentar los costos de almacenamiento, obsolescencia y otros gastos asociados, teniendo una rentabilidad neta de 0.04, una rentabilidad sobre activos de 0.04 y una rentabilidad sobre el capital de 0.14. Concluyo que la eficiencia operativa de la cadena de suministros y los procesos de gestión de inventario puede tener un impacto positivo en la rentabilidad.

En cuanto a las bases teóricas de la variable 1 gestión de mercaderías tenemos a Bureau (2017) la gestión de mercadería es primordial en las empresas comerciales porque todas las decisiones en el área de almacén incurren en los productos y su distribución; el conjunto de estos permite optimizar los costos, logrando un proceso eficaz en la gestión de mercaderías de las empresas comerciales y un control adecuado de los productos. Para Bonett et al. (2019) con un modelo de gestión de mercaderías se plantea solucionar los problemas de desabastecimiento, agregar una gestión de mercaderías sirve para mantener un registro exacto de los productos, optimizar el espacio del almacén, genera orden y

controla la mercadería.

En cuanto a las bases teóricas de la variable 2 rentabilidad tenemos a Aguirre et al. (2020) señala a la rentabilidad como la capacidad de un activo, inversión o negocio para obtener ganancias en relación con su costo, inversión inicial o recursos utilizados. La rentabilidad para Lizcano (2004) es la capacidad de las empresas para generar utilidad a base de un conjunto de inversiones, en otros términos se define la rentabilidad como como la relación entre el resultado obtenido (utilidad) y los medios utilizados y los medios requeridos para su adquisición, la rentabilidad financiera es la rentabilidad de los dueños de la empresa, la rentabilidad económica es conjunto de activos utilizados en la actividad de la empresa y la rentabilidad neta es el rendimiento después de reducir impuestos, amortizaciones entre otros gastos

Para comprender mejor la variable en la presente investigación. Entre los principales hallazgos, se obtuvo que la variable gestión de mercaderías es definida por Sinnaiah et al. (2023) nos explica que la gestión es como un eslabón en el proceso estratégico de una organización que facilita la respuesta inmediata del proceso a los pedidos.

Verma et al. (2023) definen a la gestión de mercaderías como un sistema responsable de optimizar el espacio del almacén y las tareas operativas para cumplir con los pedidos solicitados. Así mismo, para las empresas en general, un buen manejo de la gestión de mercaderías es un indicador clave que monitorea de cerca el nivel de financiamiento (Gonzales et al., 2022).

En cuanto a la dimensión de recepción consiste en recibir los productos de acuerdo a los documentos entrantes, la cantidad requerida, que se encuentren en buen estado, la clasificación y se procede a ordenar en área de almacén (Trujillo, 2019). Las mercaderías deben recibirse y almacenarse adecuadamente para su posterior venta, lo que proporciona un mejor control y planificación de entradas y salida (Sánchez, 2019).

Trujillo (2019) nos indica que controlar el almacenamiento de las mercaderías en un área determinada para evitar el deterioro. El mejor sistema de almacenamiento es el resultado de una combinación de procedimientos y equipos utilizados durante el almacenamiento.

La distribución es clave y fundamental en la cadena de suministros

disponiendo zonas especiales según la infraestructura del almacén para el procesamiento de los pedidos de mercadería, involucrando desde la parte del pedido hasta ser entregado, pasando por etapas de manipulación, consolidación y embalaje. (Ramos, 2021)

La seguridad trabaja los riesgos de forma preventiva y las condiciones materiales del resguardo del personal y la calidad de la mercadería, bajo una normativa vigente comunicando peligros, estableciendo planes de acción en caso de emergencias y estableciendo contingencias.

La variable rentabilidad mide los resultados obtenidos en un período específico y se calcula a partir de la información del EEEF y el estado de resultados y del balance. Se dice que una empresa es rentable cuando sus ingresos superan sus gastos y estos beneficios cumplen con los márgenes de beneficio impulsados por el mercado. (Domínguez, 2022). Zavaleta (2021) lo define como la capacidad de generar beneficios para los accionistas y es un elemento clave para tener la certeza que la inversión es viable.

En pocas palabras Cueva (2021) define a la dimensión rentabilidad económica (ROA) como el rendimiento de los activos financieros que cambia el valor de la utilidad, revelando la eficacia de la gestión empresarial, definida como la relación entre los resultados obtenidos y los activos totales. Muestra la rentabilidad teniendo como base la totalidad de sus activo (Vargas, 2021) . Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activo\ total}$$

En cuanto a la dimensión rentabilidad financiera (ROE) Balta (2022) compara proporcionalmente los beneficios propios sobre el rendimiento del aporte total de los accionistas. Es un indicador financiero que muestra la rentabilidad obtenida por los inversionistas de la compañía. Midiendo la capacidad que tiene la empresa para retribuir a sus socios y emitir un juicio sobre la gestión del capital aportado. Si el ratio es alto se traduce en mayor ganancia para sus socios. (Quiroz, 2021)

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio}$$

Según Balta (2022) menciona la dimensión rentabilidad neta, manifiesta que

es la diferencia entre el precio de venta de un producto y sus costos variables fijos. Calcular el margen de utilidad puede proporcionar una imagen clara de los movimientos financieros, ya que permite comparar los ingresos por ventas y comprender cómo la empresa gestiona sus procesos. La ventaja de calcular el margen de utilidad es que proporciona información importante para el desarrollo de la empresa y ayuda a identificar problemas.

$$RN = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas totales}}$$

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

Investigación es aplicada se debe a que se enfoca específicamente en la solución de un problema, con el objetivo de crear una gestión crítica en un área determinada para optimizar la rentabilidad y promover el desarrollo económico (Aceituno et al., 2020).

La investigación es cuantitativa en el sentido de que los artículos con datos numéricos se utilizan como modelo para reflejar los efectos de la manera más objetiva posible después de aplicar y medir las métricas, validando así la teoría y el comportamiento (Hernández et al., 2014).

3.1.2 Diseño de investigación

En la investigación no experimental, las variables tienen lugar en un entorno determinado, no pueden ser manipuladas deliberadamente y el estudio tiene lugar en una situación preexistente en la que se evalúan sus consecuencias; de corte transversal, porque se realizó en el periodo determinado del 2022, y con un alcance descriptivo, el propósito es reflejar de manera predecible e identificable las situaciones y lineamientos existentes de la actividad económica luego de una efectiva recopilación de información, con el objeto de contribuir al desarrollo de la empresa. (Hernández & Mendoza, 2018)

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Gestión de mercaderías

- **Definición conceptual**

La gestión de mercaderías como un sistema responsable de optimizar el espacio del almacén y las tareas operativas para cumplir con los pedidos solicitados. (Verma et al., 2023)

- **Definición operacional**

La gestión de mercaderías de una empresa comercial es analizada con una ficha de análisis de datos con la finalidad de constatar como sistema evalúa las dimensiones de recepción, almacenamiento, distribución y seguridad.

- **Indicadores**

La gestión de mercadería fue medida con los indicadores recepción, almacenamiento, distribución y seguridad.

- **Escala de medición**

En la primera variable se utilizó la escala de razón

Variable 2: Rentabilidad en una empresa comercial

- **Definición conceptual**

La rentabilidad mide los resultados obtenidos en un período específico y se calcula a partir de la información del EEEF y el estado de resultados y del balance. Se dice que una empresa es rentable cuando sus ingresos superan sus gastos y estos beneficios cumplen con los márgenes de beneficio impulsados por el mercado. (Domínguez, 2022)

- **Definición operacional**

La rentabilidad determina por indicadores financieros el rendimiento que tiene el capital para generar utilidad en un periodo de tiempo.

- **Indicadores**

La segunda variable se analizó con los indicadores de rentabilidad financiera, económica y neta.

- **Escala de medición**

La razón es la escala de medición para la segunda variable.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1 Población

La población está conformada por todos los elementos que reúne características similares en un determinado lugar y de interés común para el investigador (Ñaupas et al., 2018).

Esta investigación considero como población una empresa comercial de Trujillo en el año 2022.

3.3.2 Muestra

Ñaupas et al. (2018) nos dice que una muestra es un subgrupo de la población seleccionado por conveniencia; en efecto, Maldonado (2018) indica que es el sector de la población de la obtendremos información.

En este caso se identificó todos los procesos de inventario de mercadería y/o documentación y los estados financieros para analizar la rentabilidad relacionada con la empresa comercial en el 2022.

3.3.3. Muestreo

No se aplica

3.3.4. Unidad de análisis

Representada por los documentos internos de la gestión de mercaderías y el estado de situación financiera y de resultados del periodo 2022.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas de recolección de datos

La técnica de recolección empleada fue la ficha de registro documental para la variable gestión de mercaderías y para la variable rentabilidad se aplicó la ficha de análisis de datos financieros para extraer información de los estados financieros de la empresa comercial.

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos utilizados fueron la ficha de análisis documental y ficha de análisis de datos financieros para reunir información documental de la gestión de la mercadería, de igual forma con los datos financieros plasmados en los estados financieros

3.4.3. Validez

La validez es la exactitud con el que un instrumento mide la característica que busca definir, buscando representar, describir o prever el atributo que se quiere estudiar. (Ñaupas et al., 2018).

Los instrumentos fueron validados por tres expertos con el grado de maestría y experiencia en el campo laboral de la enseñanza e investigación.

Tabla 1*Validez de especialistas*

Experto	Grado	Especialidad
Segundo Eloy Soto Abanto	Doctor	Administración
Marilú Areli Zavaleta Almendrares	Magister	Docencia
Vides Ofelino Espinoza Guzmán	Magister	Docencia

Nota. Cuadro de validez de expertos.

3.5. Procedimientos

Al recopilar información, siguió el siguiente procedimiento:

En primer lugar, para la implementación del proyecto de investigación se emitió una carta de autorización que otorgo los permisos correspondientes. Previamente, se pidió oficialmente al gerente general que proporcionara información pertinente sobre la empresa comercial del período 2022. Enseguida, se elaboró y validó los instrumentos que fueron aplicados en las observaciones y documentos. Se concreto telefónicamente una visita para la recolección de documentos, examinándose la documentación obtenida a través por los instrumentos. Los resultados se obtuvieron y analizaron de acuerdo con los objetivos establecidos.

3.6. Método de análisis de datos

Para el procesamiento de los datos extraídos de la investigación se hizo uso de tablas y cuadros de análisis de frecuencia en Microsoft Excel, donde se analizó de manera efectiva la información sobre cada variable cuantitativa y se realizó una revisión de la literatura sobre cada dimensión clave de la variable a través de frecuencia y los ratios financieros, el cual consistirá en analizar la gestión de mercaderías y la rentabilidad en una empresa comercial de Trujillo, 2022.

3.7. Aspectos éticos

La importancia de la ética radica en promover la colaboración, contribución, desarrollo y confianza de los investigadores con el fin de alcanzar los objetivos establecidos, siempre bajo la sombra de la normativa que nos ayudan a mantener un comportamiento ético y citar las ideas de diferentes personas ante el tema. (Salazar et al., 2018).

La investigación se realizará tomando en cuenta los parámetros de investigación normados por la Universidad César Vallejo – U.C.V., los cuales incluyen la Resolución Vicerrectorado de Investigación N.º 062-2023-VI-UCV-Proyecto de Investigación, la Resolución de Vicerrectorado de Investigación N.º 116-2021-VIU-UCV-Turnitin, La Resolución de Consejo Universitario N.º 0470—2020/UCV-Código de ÉTICA y demás normas administrativas emanadas por la Universidad en materia de investigación. Asimismo, se empleó las directrices establecidas en la 7ª edición de las normas APA, considerando el autor y el año de la encuesta, finalmente, es completamente confidencial en cuanto a los datos de la empresa y los procedimientos de la institución educativa.

IV. RESULTADOS

OBJETIVO ESPECÍFICO 1: Describir la gestión de mercaderías de la empresa comercial de Trujillo, 2022.

La clasificación del nivel de cumplimiento para la variable gestión de mercaderías se parámetro según porcentajes obtenidos de la ficha de análisis registro de datos.

Tabla 2

Nivel de cumplimiento para la variable gestión de mercaderías

Nivel de cumplimiento	Porcentaje
Alto	61% - 100%
Medio	21% - 60%
Bajo	0% - 20%

Nota. Elaboración propia.

Tabla 3

Resultado de la variable 1: Gestión de mercaderías

Dimensiones	SI	%	NO	%	Nivel de cumplimiento
Recepción	2	11%	2	14%	Medio
Almacenamiento	2	11%	2	14%	Medio
Distribución	3	17%	1	7%	Alto
Seguridad	2	11%	2	14%	Medio
GESTIÓN DE MERCADERÍAS	16	56%	44%		Medio

Nota. Resultado conseguido del procesamiento de registro documental

Interpretación

En la primera variable se obtuvo como resultado medio con una valorización del 56%. Se observó que la zona de recepción es el mismo ambiente de atención al cliente, asimismo el personal no verifica la mercadería entrante asumiendo que

coincide con los documentos que avalan la entrega. Para el almacenamiento no se tiene zonas completamente identificadas por tipo de artículo, asimismo solo se hace seguimiento a la mercadería con más rotación. Para la distribución la empresa no dispone de un área de despacho propicia y adecuada; en cuanto al tema de seguridad no se cuenta con cámaras de vigilancia, pero si dispone de alarmas, tampoco dispone con seguros contra robos y asaltos.

Tabla 4

Resultados de evaluación de la dimensión 1: Recepción

DIMENSIÓN	SI	%	NO	%	OBSERVACIONES
Recepción	2	50%	2	50%	Medio
INDICADORES					
Recepción de orden de compra					
Recepción de guía de remisión					
Calidad de mercadería					

Nota. Elaboración a partir de la ficha de registro documental aplicada.

Interpretación

Según la tabla 4, la dimensión recepción obtuvo un nivel medio con un porcentaje de cumplimiento del 50%, donde se evaluó el indicador recepción de orden de compra, observándose que la empresa no cuenta con un ambiente propicio para recibir la mercadería, sino que es el mismo lugar donde se atiende a los clientes, al no existir un espacio amplio para la recepción se genera retrasos y desorden en los pedidos, así como tal error en los registro, el inventario y el propenso deterioro de algún producto.

Tabla 5*Resultados de evaluación de la dimensión 2: Almacenamiento*

DIMENSIÓN	SI	%	NO	%	OBSERVACIONES
Almacenamiento	2	50%	2	50%	Medio
INDICADORES					
Clasificación de los materiales					
Control de inventarios					
Niveles de stock de mercadería					

Nota. Elaboración a partir de la ficha de registro documental aplicada.

Interpretación

La tabla 5 indica que la dimensión almacenamiento obtuvo un porcentaje de cumplimiento del 50% teniendo como resultado un nivel medio, donde se evaluó el indicador control de inventarios, se observó que la empresa no cuenta con toda la mercadería y las zonas apropiadamente rotuladas. Teniendo dificultades para localizar y encontrar la mercadería almacenada, lo que aumenta el tiempo y el costo de las operaciones retrasando el picking y packing, errores en identificar y registrar la mercadería, y pérdida de espacio útil en el área de almacén.

Tabla 6*Resultados de evaluación de la dimensión 3: Distribución*

DIMENSIÓN	SI	%	NO	%	OBSERVACIONES
Distribución	3	75%	1	25%	Alto
INDICADORES					
Zona de preparación de pedidos					
Zona de expedición					
Zonas Auxiliares					

Nota. Elaboración a partir de la ficha de registro documental aplicada.

Interpretación

Según la tabla 6, la dimensión distribución obtuvo un nivel alto con un porcentaje de cumplimiento del 75%, donde se evaluó el indicador zona de preparación de pedidos, se observó que la empresa utiliza el mismo ambiente de atención al cliente para la despacho y control de salida de mercadería.

Tabla 7

Resultados de evaluación de la dimensión 4: Seguridad

DIMENSIÓN	SI	%	NO	%	OBSERVACIONES
Seguridad	2	50%	2	50%	Medio
INDICADORES					
Implementos de protección personal					
Equipo contra incendios					
Sistemas de vigilancia					

Nota. Elaboración a partir de la ficha de registro documental aplicada.

Interpretación

La tabla 7 indica que la dimensión seguridad obtuvo un porcentaje de cumplimiento del 50% teniendo como resultado un nivel medio, donde se evaluó el indicador sistemas de vigilancia, se observó que la empresa no cuenta con cámaras de vigilancia por lo que corre el riesgo de hurtos y robos, traducido en pérdidas económicas y daños materiales, así como un menor control y monitoreo de actividades y operaciones en el almacén. Asimismo, tampoco dispone de seguros contratados contra robos y asaltos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS 2: Analizar la rentabilidad de la empresa comercial de Trujillo, 2022.

Tabla 8

Resultados de la dimensión 1: Rentabilidad económica

	2022	2021
Utilidad neta	S/ 62,509.00	S/ 65,366.00
Activo Total	S/ 682,722.00	S/ 544,294.00
Rentabilidad económica (ROA)	0.09	0.12
%	9%	12%

Nota. Datos tomados y calculados de los estados financieros 2022.

Interpretación:

En la tabla 8 se evidencia una rentabilidad económica baja al 2022, mostrando la eficacia de la gestión de la empresa comercial sobre sus activos y su capacidad para generar valor teniendo un 9%, lo cual significa que por cada unidad monetaria de activos totales se generó un 0.09 de utilidad neta.

Tabla 9

Resultados de la dimensión 2: Rentabilidad financiera

	2022	2021
Utilidad neta	S/ 62,509.00	S/ 65,366.00
Patrimonio	S/ 390,152.00	S/ 327,642.00
Rentabilidad financiera (ROE)	0.16	0.20
%	16%	20%

Nota. Datos tomados y calculados de los estados financieros 2022.

Interpretación:

En la tabla 8 se demuestra una baja rentabilidad financiera al 2022, expresando el rendimiento del capital invertido por los accionistas, obteniendo un resultado para el periodo 2022 una tasa del 16%, significando que por cada unidad monetaria invertida se genera 0.16 de utilidad neta.

Tabla 10

Resultados de la dimensión 3: Rentabilidad neta

	2022	2021
Utilidad neta	S/ 62,509.00	S/ 65,366.00
Ventas totales	S/ 1,334,202.00	S/ 930,577.00
Rentabilidad neta (RN)	0.05	0.07
%	5%	7%

Nota. Datos tomados y calculados de los estados financieros 2022.

Interpretación:

En la tabla 9 se muestra una rentabilidad neta baja al 2022. Muestra el rendimiento de las ventas, obteniendo un resultado para el 2022 de una tasa de 5%, lo que significa que por cada unidad monetaria vendida se obtiene 0.05 de utilidad neta.

OBJETIVO GENERAL: Analizar la gestión de mercaderías y la rentabilidad en la empresa comercial de Trujillo, 2022.

Tabla 11

Resultado general de la variable 1: Gestión de mercaderías

DIMENSIONES	SI	%	NO	%	NIVEL DE CUMPLIMIENTO
Recepción	2	11%	2	14%	Medio
Almacenamiento	2	11%	2	14%	Medio
Distribución	3	17%	1	7%	Alto
Seguridad	2	11%	2	14%	Medio
GESTIÓN DE MERCADERÍAS	16	56%		44%	Medio

Nota. Resultados procesados de guía de observación

Interpretación

La tabla 10 muestra el panorama general de la variable 1 gestión de mercaderías estableciendo una valorización del 56%, indicando que la empresa tiene una gestión medio, reflejado en la ficha de análisis documental y dando a resaltar carencias de recursos en cada dimensión evaluada. (Ver Anexo 02)

Tabla 12

Resultado general de la variable 2: Rentabilidad

	2021	2022	RESULTADO
Rentabilidad económica (ROA)	12%	9%	Bajo
Rentabilidad financiera (ROE)	20%	16%	Bajo
Rentabilidad neta (RN)	7%	5%	Bajo

Nota. Resultados procesados de los estados financieros 2022.

Interpretación

En la tabla 11 referente a la variable 2 rentabilidad tiene un nivel de cumplimiento bajo, observándose disminuciones en los indicadores de rentabilidad evaluados; la rentabilidad económica (ROA) en el 2022 fue de 9%, la rentabilidad financiera (ROE) tuvo un 16% y la rentabilidad neta (RN) un 5%. Si bien es cierto que hubo mayores ventas, se incurrió en elevados costos y gastos, debido a que no existe un sistema de registro de costos, ni un sistema de mercaderías con la finalidad de tomar mejores decisiones en la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa.

V. DISCUSIÓN

Con relación al primer objetivo específico se consideró describir la gestión de mercaderías de la empresa comercial de Trujillo, 2022.

En los resultados encontrados para el primer específico muestra el panorama general de la variable 1 gestión de mercaderías estableciendo una valorización del 56%, indicando que la empresa comercial tiene una gestión media de mercaderías, reflejado en la ficha de análisis documental y dando a resaltar carencias de recursos en cada dimensión evaluada.

Los resultados de la presente investigación coinciden con lo obtenido por Vegas (2021) quien indica que la gestión de mercaderías es un proceso importante en la logística para realización de todos los movimientos dentro del almacén, empezando desde la recepción hasta el punto de entrega y si no es óptimo, afecta de forma negativa la productividad. De la misma manera coincide con Trujillo (2019) que determinó que la dimensión almacenamiento presenta un nivel bajo, debido a un almacén desordenado implicando largas horas de búsqueda de la mercadería para cubrir con las ordenes de requerimiento, dando como resultado que la empresa no sea capaz de cumplir los pedidos realizados por los clientes debido a que se gestiona ineficientemente el almacén.

Los antecedentes y sus coincidencias con la presente investigación describen que la gestión de mercaderías beneficiaría a la empresa porque permitirá mantener una eficiencia en el proceso de recepción, una recepción adecuada y oportuna reduce errores, disminuye la pérdida de mercadería; un almacenamiento bien organizado facilita la localización, ubicación, tiempo y mínima el riesgo de obsolescencia, evitara costos asociados con el exceso o la falta de existencias; una distribución competente impactará positivamente en la satisfacción de los clientes y la rentabilidad. Una distribución ágil y oportuna garantizará que la mercadería esté disponible cuando se requiera; y en seguridad, salvaguardar la mercadería contra robos y asaltos evitará costos adicionales asociados con la reposición de productos perdidos.

En cuanto al segundo objetivo específico se consideró analizar la rentabilidad de la empresa comercial de Trujillo, 2022.

En los resultados encontrados en la presente investigación para la

rentabilidad, tiene un nivel de cumplimiento bajo, la rentabilidad económica (ROA) en el 2022 fue de 9%, la rentabilidad financiera (ROE) tuvo un 16% y la rentabilidad neta (RN) un 5%.

Los resultados de la presente investigación coinciden con Vargas (2021) que determinó como resultados que la rentabilidad económica ROA tiene relación al beneficio de la empresa, teniendo como condición una relación alta con respecto a la inversión; por lo cual el ratio se dio de manera baja ya que indica que por cada cien invertido, solo se obtiene un 0.043, se debe de mejorar para que la empresa aproveche de mejor manera las inversiones con la finalidad de poder generar beneficios; y en la rentabilidad financiera (ROE) se evidenció que está generando un 10% de rentabilidad, este monto puede incrementarse aún, si es que se mejora la conducción de la organización y se optimizan los procesos. De la misma manera para Zavaleta (2021) determinó como resultado que la empresa está generando un margen de beneficio relativamente bajo. La gestión ineficiente de inventarios podría estar contribuyendo a este bajo rendimiento al aumentar los costos de almacenamiento, obsolescencia y otros gastos asociados, teniendo una rentabilidad neta de 0.04, una rentabilidad sobre activos de 0.04 y una rentabilidad sobre el capital de 0.14. En efecto los resultados difieren con la investigación de Cueva (2021) quien en sus principales resultados se encontró que obtuvo altos niveles de rentabilidad, mostrando una rentabilidad económica (ROA) de 35% indicando que por cada sol invertido sobre sus activos obtuvo 35 soles de ganancia y una rentabilidad financiera del 84% lo que representa que por cada sol invertido sobre su patrimonio obtuvo 84 soles de ganancia.

Los antecedentes y sus coincidencias con la presente investigación demuestran que contar con una gestión de mercaderías esto permitirá que la empresa tenga una rentabilidad financiera sólida pues indica la eficiencia en la gestión de mercadería, lo que contribuye a la estabilidad financiera y la capacidad de seguir invirtiendo; una alta rentabilidad económica indica que la empresa puede generar utilidades sin sacrificar la eficiencia en la gestión de mercadería; en cuanto a la rentabilidad neta sólida indica no solo la eficiencia operativa, sino también la capacidad de mantener márgenes de ganancias saludables lo que es esencial para la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

Como objetivo general se consideró analizar la gestión de mercaderías y la rentabilidad en la empresa comercial de Trujillo, 2022,

Los resultados encontrados en la presente investigación se observó el panorama general de la gestión de mercadería y la rentabilidad, después de aplicar la ficha de registro y análisis de datos, estableciendo una valorización del 56%, indicando que la empresa tiene una gestión media de mercaderías, reflejado en la ficha de análisis documental y dando a resaltar carencias de recursos en cada dimensión evaluada. De la misma manera al analizar los estados financieros y aplicar los ratios financieros se determinó que la rentabilidad tiene un nivel de cumplimiento bajo, observándose disminuciones en los indicadores de rentabilidad evaluados; la rentabilidad económica (ROA) en el 2022 fue de 9%, la rentabilidad financiera (ROE) tuvo un 16% y la rentabilidad neta (RN) un 5%. Si bien es cierto que hubo mayores ventas, se incurrió en elevados costos y gastos, debido a que no existe un sistema de registro de costos, ni un sistema de mercaderías con la finalidad de tomar mejores decisiones en la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa.

Los resultados de la presente investigación coinciden con Barreto (2020) que obtuvo como resultados que una empresa comercial tiene baja rentabilidad y el deterioro de la situación financiera debido a la mala gestión por parte de sus directivos y el elevado costo de ventas; todo esto refleja disminución de la rentabilidad de los periodos analizados determinando que su rendimiento sobre ventas y patrimonio no llegan al 2% y que la rentabilidad neta disminuyo un 3%, lo que resulta muy por debajo del promedio de empresas del sector. Asimismo coinciden con Urban (2022) que tuvo como resultado una escases de políticas y control de mercaderías llevando al desconocimiento al momento de hacer las requisiciones afectando significativamente la rentabilidad obteniendo un ROA y RN de 0.1% y ROE del 0.3%.

Los antecedentes y sus coincidencias con la presente investigación evidencian que una gestión de mercaderías efectiva que abarque las dimensiones de recepción, almacenamiento, distribución y seguridad, es primordial para optimizar la rentabilidad de la empresa. La eficiencia en esta área reduce costos operativos, mejora la satisfacción de los clientes y fortalece la posición competitiva

en el mercado. La comprensión completa de la rentabilidad financiera, económica y neta permite a la empresa tomar decisiones estratégicas para alcanzar los objetivos financieros a largo plazo.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1. Para el objetivo específico 1, Describir la gestión de mercaderías de la empresa comercial de Trujillo, 2022, la variable gestión de mercaderías obtuvo un resultado de 56% correspondiente a un nivel medio respecto a la gestión, por tanto, se concluye que la empresa comercial tiene una gestión regular de sus mercaderías en los procesos de recepción, almacenamiento, distribución y seguridad, los cuales son puntos clave para el desarrollo empresarial en eficiencia operativa y términos de costos.
- 6.2. En torno al objetivo específico 2, analizar la rentabilidad de la empresa comercial de Trujillo, 2022, tiene un nivel de cumplimiento bajo, la rentabilidad económica (ROA) en el 2022 fue de 9%, la rentabilidad financiera (ROE) tuvo un 16% y la rentabilidad neta (RN) un 5%. Con esto se concluye que con estos resultados la empresa es rentable, pero no como realmente se espera.
- 6.3. En cuanto al objetivo general, analizar la gestión de mercaderías y la rentabilidad en la empresa comercial de Trujillo, después del análisis de documentos y ficha de registro de análisis para las variables se concluye que la gestión de mercaderías es primordial para optimizar la rentabilidad de la empresa, la comprensión completa de la rentabilidad financiera, económica y neta permite a la empresa tomar decisiones estratégicas para alcanzar los objetivos financieros a largo plazo.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1. Se recomienda a la empresa comercial de Trujillo, incorporar una gestión de mercaderías que incluya la implementación de tecnologías de seguimiento de inventario, la capacitación regular del personal, la adopción de medidas de seguridad sólidas permitirá contribuir a un flujo operativo más eficiente y a la satisfacción de los clientes.
- 7.2. Se recomienda mejorar la eficiencia en la recepción estableciendo protocolos claros y procedimientos estandarizados para la verificación y registro de la mercadería. En cuanto al almacenamiento, se recomienda mantener una organización meticulosa mediante la implementación de sistemas de etiquetado y codificación facilitando la localización y ubicación de los productos. Para mejorar la distribución, se recomienda identificar áreas donde se pueda acelerar el proceso y garantizar una entrega oportuna, competente e impactará positivamente en la satisfacción del cliente y, por ende, en la rentabilidad. En cuanto a la seguridad, se sugiere invertir en medidas de prevención, como sistemas de vigilancia y seguridad física en los almacenes.
- 7.3. Se recomienda que para mejorar la rentabilidad se debe implementar políticas como llevar un control de costos y gastos en la empresa comercial y no hacerlo empíricamente, considerando que un sistema de costos sirve para planificarse y proyectar inversiones y gastos a futuro.
- 7.4. Finalmente se recomienda a los futuros investigadores continuar con una investigación con metodología más profunda abarcando un periodo más amplio de análisis para identificar diferentes problemas existentes y dar solución con una propuesta de mejora.

REFERENCIAS

- Aceituno, C., Silva, R., & Cruz, R. (2020). *Mitos y realidades de la investigación científica*. <https://repositorio.concytec.gob.pe/handle/20.500.12390/2179>
- Aguirre, C. R., Barona, C. M., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: Análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable*, 7(1).
- Alvarez, M. (2021). *Los Procesos de Gestión de Almacenes en Tiendas Ripley Chimbote, 2021*. [Universidad Cesar Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73042>
- Balta, J. (2022). *Gestión de las adquisiciones y su impacto en la rentabilidad, empresa Project Improvement – Trujillo*. <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/8842>
- Barreto, N. B. (2020). *Análisis financiero: Factor sustancial para la toma de decisiones en una empresa del sector comercial*. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300129
- Blazek, R., Durana, P., Michulek, J., & Blazekova, K. (2023). Does the Size of the Business Still Matter, or Is Profitability under New Management, by Order of the COVID-19? *Journal of Risk and Financial Management*, 16(4), 219. <https://doi.org/10.3390/jrfm16040219>
- Bonett, J., Silva, L., Viacava, G., & Raymundo, C. (2019). Sistema integrado de inventarios por pronósticos basado en la gestión del conocimiento para la disminución de los quiebres de stock en una PYME distribuidora. *17th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology: "Industry, Innovation, And Infrastructure for Sustainable Cities*

and Communities”. <https://laccei.org/LACCEI2019-MontegoBay/meta/FP34.html>

Bureau, V. (2017). *Logística integral*. Fundación Confemetal, Madrid.

Campos, J. D. R., Saavedra, V., & Quiroz, J. C. (2022). Warehouse management model to increase the level of service in Peruvian hardware SMEs. *Proceedings of the 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology: “Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions”*. 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology: “Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions”. <https://doi.org/10.18687/LACCEI2022.1.1.153>

Conceição, J., De Souza, J., Gimenez, E., Risso, A., & Beluco, A. (2021). Implementation of inventory management in footwear industry. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 14(2), 360. <https://doi.org/10.3926/jiem.3223>

Cueva, J. A. (2021). *Niveles de rentabilidad de la empresa LUBRISAC, con o sin la importación de sus productos, Nuevo Chimbote—2021* [Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73313/Cueva_EJA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Dahmash, F., Al Salamat, W., M. Masadeh, W., & Alshurafat, H. (2021). The effect of a firm’s internal factors on its profitability: Evidence from Jordan. *Investment Management and Financial Innovations*, 18(2), 130-143. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.11](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.11)

- Domínguez, L. (2022). *La gestión administrativa y su influencia en el incremento de la rentabilidad de una pequeña empresa comercial al año 2022*. [Universidad Cesar Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/100419/Dominguez_FLM%20-%20SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Escobar, H. W., Surichaqui, L. M., & Calvanapón, F. A. (2022). Internal control in the profitability of a general services company – Peru. *Visión de Futuro*, 27, No 1 (Enero-Junio), 182-198.
<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2023.27.01.005.en>
- Fawzi, M. (2023). Relationship between marketing strategy and profitability in industrial firms: Evidence from Jordan. *Innovative Marketing*, 19(2), 17-26.
[https://doi.org/10.21511/im.19\(2\).2023.02](https://doi.org/10.21511/im.19(2).2023.02)
- Ghiami, Y. (2023). An analysis on production and inventory models with discounted cash-flows. *Omega*, 117, 102847.
<https://doi.org/10.1016/j.omega.2023.102847>
- Gonzales, W., Quispe, L., Carrion, I., Castrejon, M., Leiva, D., Villar, P., & Mostacero, Z. (2022). Impact of the MRP technique on the Inventory Management of the Rosmery Bakery in the City of Cajamarca. *Proceedings of the 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology: “Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions”*. 20th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education and Technology: “Education, Research and Leadership in Post-pandemic Engineering: Resilient, Inclusive and Sustainable Actions”.
<https://doi.org/10.18687/LACCEI2022.1.1.232>

- González, A. (2020). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 28(1), 133-142.
<https://doi.org/10.4067/S0718-33052020000100133>
- Hauck, Z., Rabta, B., & Reiner, G. (2023). Coordinating quality decisions in a two-stage supply chain under buyer dominance. *International Journal of Production Economics*, 264, 108998.
<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2023.108998>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.
- Hernández, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (First edition). McGraw-Hill Education.
- Katsoras, E., & Georgiadis, P. (2022). An integrated System Dynamics model for Closed Loop Supply Chains under disaster effects: The case of COVID-19. *International Journal of Production Economics*, 253, 108593.
<https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2022.108593>
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial: Propuesta práctica de análisis y evaluación*. Cámaras de Comercio. Servicios de Estudios.
https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf
- Maldonado, J. E. (2018). *Metodología de la investigación social: Paradigmas: cuantitativo, sociocrítico, cualitativo, complementario* (Primera edición). Ediciones de la U.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y Redacción de la tesis* (Quinta edición). Ediciones de la U.
- Ostolaza, F. (2020). EL PROCESO LOGÍSTICO Y LA RENTABILIDAD EN LAS

- EMPRESAS EXPORTADORAS DE PRODUCTOS DERIVADOS DE ZINC – CALLAO. *Revista de Investigación Aplicada en Ciencias Empresariales*, 9(1), 104. <https://doi.org/10.22370/riace.2020.9.1.2601>
- Pulido, A., Pizarro, A., Padilla, M., Sánchez, M., & De-la-Rosa, L. (2020). An optimization approach for inventory costs in probabilistic inventory models: A case study. *Ingeniare. Revista Chilena de Ingeniería*, 28(3), 383-395. <https://doi.org/10.4067/S0718-33052020000300383>
- Quiroz, R. A. (2021). *Cálculo del Ebitda en función de la rentabilidad de la Distribuidora Droguería las Américas S.A.C 2016—2020*.
- Ramos, M. J. (2021). *Gestión de almacén y la optimización de costos logísticos, en la Empresa Manufactura Cima SAC, SJL, 2020*. [Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/87366/Ramos_AMJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, D. E. (2020). *Diseño de un sistema de gestión de inventarios para incrementar la rentabilidad en una ferretería en Guayaquil, 2021*. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/63298/Rodriguez_VDE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Salazar, M., Icaza, M., & Alejo, O. (2018). *La importancia de la ética en la investigación*. 10(1), 305-311.
- Sánchez, M. (2019). *Proceso de almacenamiento en las empresas de servicios contra incendios, Lima Norte, 2019*. [Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/37408/S%c3%a1nchez_MM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Segura, E., & Olvera, V. (2022). Análisis de rentabilidad y posoptimalidad de un modelo de inventario colaborativo. *The Anáhuac Journal*, 22(2).

<https://doi.org/10.36105/theanahuacjour.2022v22n2.04>

Sinnaiah, T., Adam, S., & Mahadi, B. (2023). A strategic management process: The role of decision-making style and organisational performance. *Journal of Work-Applied Management*, 15(1), 37-50. <https://doi.org/10.1108/JWAM-10-2022-0074>

Trujillo, C. (2019). *Gestión de almacén para una empresa comercializadora de repuestos de maquinaria pesada*, Lima, 2019. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36626/Trujillo_PCE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Urban, S. (2022). *Sistema de control de inventarios de las empresas importadoras y comercializadoras de accesorios industriales* [UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4914/1/TM-ULVR-0429.pdf>

Vargas, D. (2021). *Sistema de gestión de inventarios para incrementar la rentabilidad en la empresa Ferretera Ferritalia C. LTDA*, Guayaquil. Universidad Cesar Vallejo.

Vargas, D. A. (2021). *Sistema De Gestión De Inventarios Para Incrementar La Rentabilidad En La Empresa Ferretera Ferritalia C. LTDA*, Guayaquil. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92711/Vargas_ODA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vegas, L. (2021). *Gestión de almacén para orientar la productividad en la empresa Dysmar E.I.R.L.* Piura, 2021. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/107489/Vegas_PLJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Verma, A., Tripathy, S., & Singhal, D. (2023). The significance of warehouse

management in supply chain: An ISM approach. *Decision Making: Applications in Management and Engineering*, 6(1), 92-110.
<https://doi.org/10.31181/dmame0321052022v>

Zavaleta, F. (2021). *Estrategias de mejora en la gestión de inventario para la rentabilidad de la Empresa Inversiones El Protector SRL, Chiclayo* [Universidad Cesar Vallejo].
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56398/Zavaleta_PFDMSD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 1. Tabla de operacionalización de variable

Gestión de mercaderías y rentabilidad en una empresa comercial de Trujillo, 2022

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Gestión de mercaderías	La gestión de mercaderías como un sistema responsable de optimizar el espacio del almacén y las tareas operativas para cumplir con los pedidos solicitados. (Verma et al., 2023)	La gestión de mercaderías como sistema evalúa las dimensiones: recepción, almacenamiento, distribución y seguridad	Recepción	Recepción de orden de compra	Razón
				Recepción de guía de remisión	
				Calidad de mercadería	
			Almacenamiento	Clasificación de los materiales	
				Control de inventarios	
				Niveles de stock de mercadería	
			Distribución	Zona de preparación de pedidos	
				Zona de expedición	
				Zonas Auxiliares	
			Seguridad	Implementos de protección personal	
				Equipo contra incendios	
				Sistemas de vigilancia	
Rentabilidad	La rentabilidad mide los resultados obtenidos en un período específico y se calcula a partir de la información del EEFF y el estado de resultados y del balance. Se dice que una empresa es rentable cuando sus ingresos superan sus gastos y estos beneficios cumplen con los márgenes de beneficio impulsados por el mercado. (Domínguez, 2022)	La rentabilidad determina por indicadores financieros el rendimiento que tiene el capital para generar utilidad en un periodo de tiempo.	Rentabilidad económica	$ROA = \text{Utilidad neta} / \text{Activos totales}$	
			Rentabilidad financiera	$ROE = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$	
			Rentabilidad neta	$RN = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas totales}$	

Anexo 2. Instrumento de recolección de datos

FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE: GESTIÓN DE MERCADERÍA

FICHA DE REGISTRO DE DATOS DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA DIMENSIÓN RECEPCIÓN						
INDICADORES	DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO	EVALUACIÓN DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO				OBSERVACIONES
		SI - VALOR 1	%	NO - VALOR 0	%	
Recepción con orden de compra	El personal de almacén revisa la documentación al llegar la mercadería, existiendo un control de la cantidad que ingresa a almacén.	1				
	La zona de recepción cuenta con espacio suficiente			0		El ambiente es el mismo de atención al cliente.
Recepción de guía de remisión	El personal del almacén verifica la cantidad de la mercadería recibida			0		No se verifica la mercadería y se asume que lo que se recibe coincide con la guía de remisión
Calidad de mercadería	El personal de almacén verifica la calidad de la mercadería recibida	1				
TOTAL		2	50%	2	50%	

FICHA DE REGISTRO DE DATOS DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA DIMENSIÓN ALMACENAMIENTO						
INDICADORES	DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO	EVALUACIÓN DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO				OBSERVACIONES
		SI - VALOR 1	%	NO - VALOR 0	%	
Clasificación de materiales	Los materiales se clasifican según su rotación antes de almacenarlos	1				
Control de inventarios	Las zonas de almacenaje están debidamente rotuladas según el tipo de producto			0		No esta rotuladas por completo
	Se lleva un control de ingreso y salida de almacén de los productos	1				
Niveles de stock de mercadería	Se tiene identificado un stock mínimo de			0		Solo se hace seguimiento a unos

	cada producto.					pocos artículos de importancia, al resto no.
TOTAL		2	50%	2	50%	

FICHA DE REGISTRO DE DATOS DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA DIMENSIÓN DISTRIBUCIÓN						
INDICADORES	DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO	EVALUACIÓN DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO				OBSERVACIONES
		SI - VALOR 1	%	NO - VALOR 0	%	
Zona de preparación de pedidos	El almacén cuenta con una zona de despacho y control adecuado			1		El ambiente es el mismo de atención al cliente.
Control de inventarios Zona de expedición	La zona de almacenaje se encuentra bien distribuida	2				
	La zona de expedición permite hacer los despachos con comodidad	2				
Zonas auxiliares	Las zonas de servicios proporcionan comodidad al personal	2				
TOTAL		3	75%	1	25%	

FICHA DE REGISTRO DE DATOS DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO EN LA DIMENSIÓN SEGURIDAD						
INDICADORES	DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO	EVALUACIÓN DEL NIVEL DE CUMPLIMIENTO				OBSERVACIONES
		SI - VALOR 1	%	NO - VALOR 0	%	
Implementos de protección	Todo el personal cuenta con los implementos de seguridad personal necesarios	2				Falta de capacitación al personal para el uso de EPP's.
Equipo contra incendios	Son visibles los equipos contra incendios y se encuentran operativos	2				
Sistemas de vigilancia	El almacén cuenta con cámaras, alarmas u otros sistemas de vigilancia			1		No se cuenta con cámaras de vigilancia, pero si con alarmas.
Zonas auxiliares	La empresa cuenta con seguros contratados contra robos y asaltos			1		No dispone por temas de coordinación entre los dueños.
TOTAL		2	50%	2	50%	

**FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS PARA LA VARIABLE:
RENTABILIDAD**

Ficha para ser llenada por el investigador

PARTIDA	AÑO 2022	AÑO 2021
Utilidad neta	62,509.00	65,366.00
Activos totales	682,722.00	544,294.00
Patrimonio total	390,152.00	327,642.00
Ventas totales	1,334,202.00	930,577.00

DIMENSIONES	INDICADORES	AÑO 2022		AÑO 2021	
		RESULTADO	%	RESULTADO	%
Rentabilidad económica	$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activos\ totales}$	0.09	9%	0.12	12%
Rentabilidad financiera	$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio}$	0.16	16%	0.20	20%
Rentabilidad comercial	$RN = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas\ totales}$	0.05	5%	0.07	7%

Anexo 3. Estados financieros de la empresa comercial del año 2022 y 2021.

Estado de situación financiera del año 2022

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	32449	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	8149
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	0	Remuneraciones y particip. por pagar	403	296
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	105000
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	11761	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	179125
Mercaderías	368	614996	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	292570
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	150000
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	751	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	12788
Propiedades de inversión (1)	380	27923	Resultados acumulados positivos	421	171106
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Propiedades, planta y equipo	382	0	Utilidad del ejercicio	423	56258
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(6107)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	425	390152
Activos biologicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	682722
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)			
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	949			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	682722			

Estado de resultados del año 2022

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2022		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	1334202
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	1334202
Costo de ventas	464	(1108739)
Resultado bruto de utilidad	466	225463
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(86460)
Gasto de administración	469	(67422)
Resultado de operación utilidad	470	71581
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(2001)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	69580
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	69580
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(7071)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	62509
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

Estado de situación financiera del año 2021

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	37108	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	10006
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	0	Remuneraciones y particip. por pagar	403	419
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	130000
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	8406	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	76227
Mercaderías	368	469361	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, desechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	216652
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0			
Envases y embalajes	374	0			
Inventarios por recibir	375	0			
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital	414	150000
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Acciones de inversión	415	0
Otros activos corrientes	378	1441	Capital adicional positivo	416	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Capital adicional negativos	417	(0)
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados no realizados	418	0
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Propiedades, planta y equipo	382	27923	Reservas	420	6537
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(2895)	Resultados acumulados positivos	421	112276
Intangibles	384	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Activos biologicos	385	0	Utilidad del ejercicio	423	58829
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Desvalorizació de activo inmovilizado	387	(0)	TOTAL PATRIMONIO	425	327642
Activo diferido	388	2950	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO		
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	544294			

Estado de resultados del año 2021

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2021		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	930577
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	930577
Costo de ventas	464	(762061)
Resultado bruto de utilidad	466	168516
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(44705)
Gasto de administración	469	(48379)
Resultado de operación utilidad	470	75432
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(970)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	74462
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	74462
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(9096)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	65366
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

IMPORTACIONES Y DISTRIBUCIONES L & P S.A.C.

Estado de situación financiera

AL 31 de diciembre de 2022 y de 2021

ACTIVO	2022		2021	
Efectivo y equivalentes de efectivo	S/ 32,449	5%	S/ 37,108	7%
Ctas. por cobrar diversas - terceros	S/ 11,761	2%	S/ 8,406	2%
Mercaderías	S/ 614,996	90%	S/ 469,361	86%
Otros activos corrientes	S/ 751	0%	S/ 1,441	0%
Propiedades, planta y equipo	S/ 27,923	4%	S/ 27,923	5%
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	S/ -6,107	-1%	S/ -2,895	-1%
Deprec act biológico y amortiz acumulada	S/ -	0%	S/ -	0%
Desvalorizació de activo inmovilizado	S/ -	0%	S/ -	0%
Activo diferido	S/ 949	0%	S/ 2,950	1%
TOTAL ACTIVO NETO	S/ 682,722	100%	S/ 544,294	100%

PASIVO

Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	S/ 8,149	1%	S/ 10,006	2%
Remuneraciones y particip. por pagar	S/ 296	0%	S/ 419	0%
Ctas. por pagar comerciales - terceros	S/ 105,000	15%	S/ 130,000	24%
Obligaciones financieras	S/ 179,125	26%	S/ 76,227	14%
TOTAL PASIVO	S/ 292,570	43%	S/ 216,652	40%

PATRIMONIO

Capital	S/ 150,000	22%	S/ 150,000	28%
Reservas	S/ 12,788	2%	S/ 6,537	1%
Resultados acumulados positivos	S/ 171,106	25%	S/ 112,276	21%
Resultados acumulados negativos	S/ -	0%	S/ -	0%
Utilidad del ejercicio	S/ 56,258	8%	S/ 58,829	11%
Pérdida del ejercicio	S/ -	0%	S/ -	0%
TOTAL PATRIMONIO	S/ 390,152	57%	S/ 327,642	60%

TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	S/ 682,722	100%	S/ 544,294	100%
----------------------------------	-------------------	-------------	-------------------	-------------

IMPORTACIONES Y DISTRIBUCIONES L & P S.A.C.

Estados de resultados

AL 31 de diciembre de 2022 y de 2021

	2022		2021	
Ventas netas o Ing. por servicios	S/ 1,334,202	100%	S/ 930,577	100%
Desc. rebajas y bonif. concedidas	S/ -	0%	S/ -	0%
Ventas netas	S/ 1,334,202	100%	S/ 930,577	100%
Costo de ventas	S/ -1,108,739	-83%	S/ -762,061	-82%
Resultado bruto de utilidad	S/ 225,463	17%	S/ 168,516	18%
Resultado bruto de pérdida	S/ -	0%	S/ -	0%
Gasto de ventas	S/ -86,460	-6%	S/ -44,705	-5%
Gasto de administración	S/ -67,422	-5%	S/ -48,379	-5%
Resultado de operación utilidad	S/ 71,581	5%	S/ 75,432	8%
Resultado de operación pérdida	S/ -	0%	S/ -	0%
Gastos financieros	S/ -2,001	0%	S/ -970	0%
Ingresos financieros gravados	S/ -	0%	S/ -	0%
Otros ingresos gravados	S/ -	0%	S/ -	0%
Otros ingresos no gravados	S/ -	0%	S/ -	0%
Enaj. de val. y bienes del act. F.	S/ -	0%	S/ -	0%
Costo enajen. de val y bienes a. f.	S/ -	0%	S/ -	0%
Gastos diversos	S/ -	0%	S/ -	0%
REI del ejercicio positivo	S/ -	0%	S/ -	0%
Resultado antes de part. Utilidad	S/ 69,580	5%	S/ 74,462	8%
Resultado antes de part. Pérdida	S/ -	0%	S/ -	0%
Distribución legal de la renta	S/ -	0%	S/ -	0%
Resultado antes del imp. - Utilidad	S/ 69,580	5%	S/ 74,462	8%
Resultado antes del imp. - Pérdida	S/ -	0%	S/ -	0%
Impuesto a la renta	S/ -7,071	-1%	S/ -9,096	-1%
Resultado de ejercicio - Utilidad	S/ 62,509	5%	S/ 65,366	7%
Resultado de ejercicio - Pérdida	S/ -	0%	S/ -	0%

Anexo 4. Factura de compra

		FACTURA ELECTRONICA	
		E001-3460	
TRUJILLO - TRUJILLO - LA LIBERTAD			
Fecha de Emisión	: 08/03/2022	Forma de pago: Contado	
Señor(es)	:		
RUC	:		
Dirección del Cliente	:		
Tipo de Moneda	: SOLES		
Observación	:		
Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario
25.00	UNIDAD	TUBOSDE 2 X 2MM F.G.	101.6949
30.00	UNIDAD	REDUCCION DE 2X1 ESCAMADO	32.2033
Valor de Venta de Operaciones Gratuitas	:	S/ 0.00	
SON: CUATRO MIL CIENTO CUARENTA Y 00/100 SOLES		Sub Total Ventas	S/ 3,508.47
		Anticipos	S/ 0.00
		Descuentos	S/ 0.00
		Valor Venta	S/ 3,508.47
		ISC	S/ 0.00
		IGV	S/ 631.52
		Otros Cargos	S/ 0.00
		Otros Tributos	S/ 0.00
		Monto de redondeo	S/ 0.00
		Importe Total	S/ 4,140.00
<i>Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.</i>			

Anexo 5. Matriz de evaluación por juicio de expertos

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable gestión de mercaderías". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Segundo Eloy Soto Abanto
Número de documento de identidad:	42260515
Grado profesional:	Doctor en Administración
Área de experiencia profesional:	Investigación
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	15 años
Experiencia en investigación:	15 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor(a)(es):	Cruz Briceño Judith Marcelina Culque Abanto Royer Paul
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Auto aplicable (x)
Tiempo de aplicación:	4 horas
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructura con 4 dimensiones con el propósito de recopilar información acerca de la gestión de mercaderías y la situación de la rentabilidad.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE MERCADERÍAS	Recepción	Consiste en recibir los productos de acuerdo a los documentos entrantes, la cantidad requerida, que se encuentren en buen estado, la clasificación y se procede a ordenar en área de almacén (Trujillo, 2019).

	Almacenamiento	Trujillo (2019) nos indica que controlar el almacenamiento de las mercaderías en un área determinada para evitar el deterioro. El mejor sistema de almacenamiento es el resultado de una combinación de procedimientos y equipos utilizados durante el almacenamiento.
	Distribución	La distribución es clave y fundamental en la cadena de suministros disponiendo zonas especiales según la infraestructura del almacén para el procesamiento de los pedidos de mercadería, involucrando desde la parte del pedido hasta ser entregado, pasando por etapas de manipulación, consolidación y embalaje. (Ramos, 2021)
	Seguridad	La seguridad trabaja los riesgos de forma preventiva y las condiciones materiales del resguardo del personal y la calidad de la mercadería, bajo una normativa vigente comunicando peligros, estableciendo planes de acción en caso de emergencias y estableciendo contingencias.

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE MERCADERÍAS elaborado por Vegas Pacherez|Luis Javier en el año 2021. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.

Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: RECEPCIÓN.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la recepción de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Recepción con orden de compra	El personal de almacén revisa la documentación al llegar la mercadería, existiendo un control de la cantidad que ingresa a almacén.	4	4	4	
	La zona de recepción cuenta con espacio suficiente	4	4	4	
Recepción de guía de remisión	El personal del almacén verifica la cantidad de la mercadería recibida	4	4	4	
Calidad de mercadería	El personal de almacén verifica la calidad de la mercadería recibida	4	4	4	

Segunda dimensión: ALMACENAMIENTO.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente al almacenamiento de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Clasificación de materiales	Los materiales se clasifican según su rotación antes de almacenarlos	4	4	4	
Control de inventarios	Las zonas de almacenaje están debidamente rotuladas según el tipo de producto	4	4	4	
	Se lleva un control de ingreso y salida de almacén de los productos	4	4	4	
Niveles de stock de mercadería	Se tiene identificado un stock mínimo de cada producto.	4	4	4	

Tercera dimensión: DISTRIBUCIÓN.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la distribución de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Zona de preparación de pedidos	El almacén cuenta con una zona de despacho y control adecuado	4	4	4	
Control de inventarios Zona de expedición	La zona de almacenaje se encuentra bien distribuida	4	4	4	
	La zona de expedición permite hacer los despachos con comodidad	4	4	4	
Zonas auxiliares	Las zonas de servicios proporcionan comodidad al personal	4	4	4	

Cuarta dimensión: SEGURIDAD.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la seguridad de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Implementos de protección	Todo el personal cuenta con los implementos de seguridad personal necesarios	4	4	4	
Equipo contraincendios	Son visibles los equipos contraincendios y se encuentran operativos	4	4	4	
Sistemas de vigilancia	El almacén cuenta con cámaras, alarmas u otros sistemas de vigilancia	4	4	4	
Zonas auxiliares	La empresa cuenta con seguros contratados contra robos y asaltos	4	4	4	



Dr. Segundo Eloy Soto Abanto
DNI: 42260515

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable gestión de mercaderías". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Marilú Areli Zavaleta Almendrades
Número de documento de identidad:	43504115
Grado profesional:	Maestría en Gestión Pública
Área de experiencia profesional:	Docencia
Institución laboral:	Manuel Gonzales Prada
Tiempo de experiencia profesional:	12 años
Experiencia en investigación:	12 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor(a)(es):	Cruz Briceño Judith Marcelina Culque Abanto Royer Paul
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Auto aplicable (x)
Tiempo de aplicación:	4 horas
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructura con 4 dimensiones con el propósito de recopilar información acerca de la gestión de mercaderías y la situación de la rentabilidad.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE MERCADERÍAS	Recepción	Consiste en recibir los productos de acuerdo a los documentos entrantes, la cantidad requerida, que se encuentren en buen estado, la clasificación y se procede a ordenar en área de almacén (Trujillo, 2019).

	Almacenamiento	Trujillo (2019) nos indica que controlar el almacenamiento de las mercaderías en un área determinada para evitar el deterioro. El mejor sistema de almacenamiento es el resultado de una combinación de procedimientos y equipos utilizados durante el almacenamiento.
	Distribución	La distribución es clave y fundamental en la cadena de suministros disponiendo zonas especiales según la infraestructura del almacén para el procesamiento de los pedidos de mercadería, involucrando desde la parte del pedido hasta ser entregado, pasando por etapas de manipulación, consolidación y embalaje. (Ramos, 2021)
	Seguridad	La seguridad trabaja los riesgos de forma preventiva y las condiciones materiales del resguardo del personal y la calidad de la mercadería, bajo una normativa vigente comunicando peligros, estableciendo planes de acción en caso de emergencias y estableciendo contingencias.

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE MERCADERÍAS elaborado por Vegas Pacherez Luis Javier en el año 2021. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.

Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: RECEPCIÓN.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la recepción de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Recepción con orden de compra	El personal de almacén revisa la documentación al llegar la mercadería, existiendo un control de la cantidad que ingresa a almacén.	4	4	4	
	La zona de recepción cuenta con espacio suficiente	4	4	4	
Recepción de guía de remisión	El personal del almacén verifica la cantidad de la mercadería recibida	4	4	4	
Calidad de mercadería	El personal de almacén verifica la calidad de la mercadería recibida	4	4	4	

Segunda dimensión: ALMACENAMIENTO.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente al almacenamiento de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Clasificación de materiales	Los materiales se clasifican según su rotación antes de almacenarlos	4	4	4	
Control de inventarios	Las zonas de almacenaje están debidamente rotuladas según el tipo de producto	4	4	4	
	Se lleva un control de ingreso y salida de almacén de los productos	4	4	4	
Niveles de stock de mercadería	Se tiene identificado o un stock mínimo de cada producto.	4	4	4	

Tercera dimensión: DISTRIBUCIÓN.

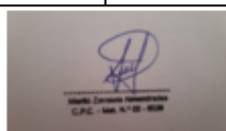
Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la distribución de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Zona de preparación de pedidos	El almacén cuenta con una zona de despacho y control adecuado	4	4	4	
Control de inventarios Zona de expedición	La zona de almacenaje se encuentra bien distribuida	4	4	4	
	La zona de expedición permite hacer los despachos con comodidad	4	4	4	
Zonas auxiliares	Las zonas de servicios proporcionan comodidad al personal	4	4	4	

Cuarta dimensión: SEGURIDAD.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la seguridad de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Implementos de protección	Todo el personal cuenta con los implementos de seguridad personal necesarios	4	4	4	
Equipo contraincendios	Son visibles los equipos contraincendios y se encuentran operativos	4	4	4	
Sistemas de vigilancia	El almacén cuenta con cámaras, alarmas u otros sistemas de vigilancia	4	4	4	
Zonas auxiliares	La empresa cuenta con seguros contratados contra robos y asaltos	4	4	4	



DNI: 43504115

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de registro documental para la variable gestión de mercaderías". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Vides Ofelino Espinoza Guzmán
Número de documento de identidad:	17953800
Grado profesional:	Magister en Educación
Área de experiencia profesional:	Docencia
Institución laboral:	Manuel Gonzales Prada
Tiempo de experiencia profesional:	31 años
Experiencia en investigación:	31 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor(a)(es):	Cruz Briceño Judith Marcelina Culque Abanto Royer Paul
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Auto aplicable (x)
Tiempo de aplicación:	4 horas
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructura con 4 dimensiones con el propósito de recopilar información acerca de la gestión de mercaderías y la situación de la rentabilidad.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE MERCADERÍAS	Recepción	Consiste en recibir los productos de acuerdo a los documentos entrantes, la cantidad requerida, que se encuentren en buen estado, la clasificación y se procede a ordenar en área de almacén (Trujillo, 2019).

	Almacenamiento	Trujillo (2019) nos indica que controlar el almacenamiento de las mercaderías en un área determinada para evitar el deterioro. El mejor sistema de almacenamiento es el resultado de una combinación de procedimientos y equipos utilizados durante el almacenamiento.
	Distribución	La distribución es clave y fundamental en la cadena de suministros disponiendo zonas especiales según la infraestructura del almacén para el procesamiento de los pedidos de mercadería, involucrando desde la parte del pedido hasta ser entregado, pasando por etapas de manipulación, consolidación y embalaje. (Ramos, 2021)
	Seguridad	La seguridad trabaja los riesgos de forma preventiva y las condiciones materiales del resguardo del personal y la calidad de la mercadería, bajo una normativa vigente comunicando peligros, estableciendo planes de acción en caso de emergencias y estableciendo contingencias.

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL PARA LA VARIABLE GESTIÓN DE MERCADERÍAS elaborado por Vegas Pacherez Luis Javier en el año 2021. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.

Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.
Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: RECEPCIÓN.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la recepción de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Recepción con orden de compra	El personal de almacén revisa la documentación al llegar la mercadería, existiendo un control de la cantidad que ingresa a almacén.	4	4	4	
	La zona de recepción cuenta con espacio suficiente	4	4	4	
Recepción de guía de remisión	El personal del almacén verifica la cantidad de la mercadería recibida	4	4	4	
Calidad de mercadería	El personal de almacén verifica la calidad de la mercadería recibida	4	4	4	

Segunda dimensión: ALMACENAMIENTO.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente al almacenamiento de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Clasificación de materiales	Los materiales se clasifican según su rotación antes de almacenarlos	4	4	4	
Control de inventarios	Las zonas de almacenaje están debidamente rotuladas según el tipo de producto	4	4	4	
	Se lleva un control de ingreso y salida de almacén de los productos	4	4	4	
Niveles de stock de mercadería	Se tiene identificado o un stock mínimo de cada producto.	4	4	4	

Tercera dimensión: DISTRIBUCIÓN.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la distribución de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Zona de preparación de pedidos	El almacén cuenta con una zona de despacho y control adecuado	4	4	4	
Control de inventarios Zona de expedición	La zona de almacenaje se encuentra bien distribuida	4	4	4	
	La zona de expedición permite hacer los despachos con comodidad	4	4	4	
Zonas auxiliares	Las zonas de servicios proporcionan comodidad al personal	4	4	4	

Cuarta dimensión: SEGURIDAD.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir la gestión frente a la seguridad de mercaderías.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
Implementos de protección	Todo el personal cuenta con los implementos de seguridad personal necesarios	4	4	4	
Equipo contraincendios	Son visibles los equipos contraincendios y se encuentran operativos	4	4	4	
Sistemas de vigilancia	El almacén cuenta con cámaras, alarmas u otros sistemas de vigilancia	4	4	4	
Zonas auxiliares	La empresa cuenta con seguros contratados contra robos y asaltos	4	4	4	



DPL, Hacia Chile Seguro
1997-2010

DNI: 17953800

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de análisis de datos financieros". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Segundo Eloy Soto Abanto
Número de documento de identidad:	42260515
Grado profesional:	Doctor en Administración
Área de experiencia profesional:	Investigación
Institución laboral:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional:	15 años
Experiencia en investigación:	15 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor(a)(es):	Cruz Briceño Judith Marcelina Culque Abanto Royer Paul
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Auto aplicable (x)
Tiempo de aplicación:	4 horas
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructura con 3 dimensiones con el propósito de recopilar información acerca de la gestión de mercaderías y la situación de la rentabilidad.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS	Rentabilidad económica	Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).

	Rentabilidad financiera	Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).
	Rentabilidad neta	Según Balta (2022) menciona la dimensión rentabilidad neta, manifiesta que es la diferencia entre el precio de venta de un producto y sus costos variables fijos.

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.

Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: RENTABILIDAD ECONÓMICA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad económica.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
ROA	ROA = Utilidad neta / Activos totales	4	4	4	

Segunda dimensión: RENTABILIDAD FINANCIERA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad financiera.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
ROE	ROE = Utilidad neta / Patrimonio	4	4	4	

Tercera dimensión: RENTABILIDAD NETA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad neta

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
RN	RN = Utilidad Neta / Ventas totales	4	4	4	



Dr. Segundo Eloy Soto Abanto

DNI: 42260515

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de análisis de datos financieros". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Marilú Areli Zavaleta Almendrades
Número de documento de identidad:	43504115
Grado profesional:	Maestría en Gestión Pública
Área de experiencia profesional:	Docencia
Institución laboral:	Manuel Gonzales Prada
Tiempo de experiencia profesional:	12 años
Experiencia en investigación:	12 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor(a)(es):	Cruz Briceño Judith Marcelina Culque Abanto Royer Paul
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Auto aplicable (x)
Tiempo de aplicación:	4 horas
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructura con 3 dimensiones con el propósito de recopilar información acerca de la gestión de mercaderías y la situación de la rentabilidad.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS	Rentabilidad económica	Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).

	Rentabilidad financiera	Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).
	Rentabilidad neta	Según Balta (2022) menciona la dimensión rentabilidad neta, manifiesta que es la diferencia entre el precio de venta de un producto y sus costos variables fijos.

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.

Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: RENTABILIDAD ECONÓMICA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad económica.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
ROA	ROA = Utilidad neta / Activos totales	4	4	4	

Segunda dimensión: RENTABILIDAD FINANCIERA.

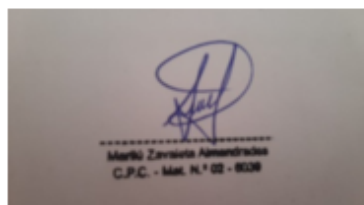
Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad financiera.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
ROE	ROE = Utilidad neta / Patrimonio	4	4	4	

Tercera dimensión: RENTABILIDAD NETA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad neta

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
RN	RN = Utilidad Neta / Ventas totales	4	4	4	



DNI: 43504115

Evaluación por juicio de expertos

Respetado evaluador: usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento: "Ficha de análisis de datos financieros". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando al quehacer profesional. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del evaluador

Nombres y apellidos:	Vides Ofelino Espinoza Guzmán
Número de documento de identidad:	17953800
Grado profesional:	Magister en Educación
Área de experiencia profesional:	Docencia
Institución laboral:	Manuel Gonzales Prada
Tiempo de experiencia profesional:	31 años
Experiencia en investigación:	31 años

2. Propósito de la evaluación

Validar el contenido según los criterios del punto 5.

3. Datos de la escala

Nombre del instrumento:	Ficha de análisis documental
Autor(a)(es):	Cruz Briceño Judith Marcelina Culque Abanto Royer Paul
Procedencia:	Presente estudio
Administración:	Asistida () Auto aplicable (x)
Tiempo de aplicación:	4 horas
Ámbito de aplicación:	Empresa objeto de estudio
Significación:	El instrumento está estructura con 3 dimensiones con el propósito de recopilar información acerca de la gestión de mercaderías y la situación de la rentabilidad.

4. Soporte teórico

Señalar el aporte teórico y autor que sostiene el dimensionamiento de la variable de estudio en el instrumento.

Instrumento	Dimensiones	Definición
FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS	Rentabilidad económica	Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).

	Rentabilidad financiera	Analizar y comprender la estructura y la eficiencia del capital sirve como guía para ver si el negocio aprovecha lo que la industria tiene para ofrecer y si sus decisiones sobre los activos netos fueron las mejores (Rodríguez, 2020).
	Rentabilidad neta	Según Balta (2022) menciona la dimensión rentabilidad neta, manifiesta que es la diferencia entre el precio de venta de un producto y sus costos variables fijos.

5. Presentación de instrucciones para el juez

A continuación, a usted le presento el instrumento FICHA DE ANÁLISIS DE DATOS FINANCIEROS. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los siguientes ítems, según corresponda:

Categoría	Calificación	Indicador
Claridad El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
Coherencia El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene una relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra relacionado con la dimensión que se está midiendo.

Relevancia El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 al 4 su valoración; asimismo, brinde sus observaciones, en caso de considerar necesario.

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

Dimensiones del instrumento

Primera dimensión: RENTABILIDAD ECONÓMICA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad económica.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
ROA	ROA = Utilidad neta / Activos totales	4	4	4	

Segunda dimensión: RENTABILIDAD FINANCIERA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad financiera.

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
ROE	ROE = Utilidad neta / Patrimonio	4	4	4	

Tercera dimensión: RENTABILIDAD NETA.

Objetivos de la dimensión (especificar qué se quiere medir): Medir y calcular la rentabilidad neta

Indicadores	Ítems	Criterios			Observaciones o recomendaciones
		Claridad	Coherencia	Relevancia	
RN	RN = Utilidad Neta / Ventas totales	4	4	4	



CPC. Vides Otylino Espinosa Guzmán
MAT. 02-1504

DNI: 17953800