



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Estrategia de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la  
Empresa López y Cía. S.A.C

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

**Contador Público**

**AUTORES:**

Zurita Aldaz, Ekaterine Andrea ([orcid.org/0000-0001-6249-1122](https://orcid.org/0000-0001-6249-1122))

Zurita Cordova, Frank Anthony ([orcid.org/0000-0003-1690-4226](https://orcid.org/0000-0003-1690-4226))

**ASESOR:**

Dr. Salazar Asalde, Abel ([orcid.org/0000-0001-6108-2618](https://orcid.org/0000-0001-6108-2618))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Finanzas

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**CHICLAYO – PERÚ**

**2023**

## DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación le dedicamos principalmente a Dios por ser el inspirador y por el que nos dio fuerzas para seguir adelante y nunca rendimos a este proceso de obtener el anhelo más deseado.

A nuestros padres, por su apoyo, amor y sacrificio por todos estos 5 años de la carrera, gracias a ellos hemos logrado llegar hasta aquí y somos el orgullo y el privilegio por ser sus hijos, son los mejores padres que nos dio la vida.

A nuestra familia, por sus consejos, oraciones, y por darnos aliento a nunca rendirnos e hicieron de nosotros una mejor persona y de una u otra forma siempre nos acompañaron a nuestra meta propuestas.

A todas las personas que nos han apoyado y que siempre confiaron en nosotros y han hecho que el desarrollo de proyecto de investigación se realice con éxito, en especial agradecer a la empresa por brindarnos su información confiable y aquellos que nos abrieron sus puertas y compartieron sus conocimientos.

Y por último le dedicó a la universidad César Vallejo, por permitimos lograr dar un paso más hacia el éxito, también por convertirnos en profesionales competitivos, llenos de conocimientos y expectativas.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por bendecirnos la vida, por guiarnos en el transcurso de nuestra carrera, por el apoyo y por los momentos de dificultad para nunca rendirnos.

Gracias a nuestros padres por alentarnos a nuestros sueños, por confiar, por los valores y principios que nos han inculcado y por los consejos.

Agradecemos a nuestros docentes de la escuela profesional de contabilidad, por habernos compartido sus conocimientos a lo largo de esta preparación de nuestra carrera, en especial nuestro docente Dr. Salazar Asalde Abel, encargado de guiarnos en nuestro proyecto de tesis, quien nos ha guiado con su paciencia y enseñarnos en el proceso y sus conocimientos para culminar con éxito nuestra investigación.

Por último, gracias a la empresa por abrirnos las puertas y apoyarnos siempre en nuestra investigación. Asimismo, a nuestra universidad por abrirnos sus puertas y seguir hacia adelante, también por permitirnos convertirnos en profesionales en lo que tanto nos apasiona.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS .....	v
RESUMEN .....	vi
ABSTRACT.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	10
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	10
3.1.1 Tipo de investigación:.....	10
3.1.2 Diseño de investigación: .....	10
3.2 Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestra y muestreo .....	14
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos .....	16
3.6. Métodos de análisis de datos .....	17
3.7. Aspectos éticos.....	18
IV. RESULTADOS .....	25
V. DISCUSIÓN .....	31
VI. CONCLUSIONES .....	30
VII. RECOMENDACIONES.....	31
REFERENCIAS.....	32
ANEXOS.....	45

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Nivel de confiabilidad en Alfa de Cronbach .....	16
Tabla 2: Correlación de estrategia de inventarios y rentabilidad .....	25
Tabla 3: Ratio de rentabilidad de margen de utilidad bruta .....	28
Tabla 4: Ratio de rentabilidad de margen de utilidad neta .....	28
Tabla 5: Situación real y situación ideal de rentabilidad .....	29
Tabla 6: Beneficios de implementación de una adecuada estrategia de inventario .....	30

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Nivel de estrategia de inventario .....	26
Gráfico 2: Nivel de pronóstico de mercadería .....	26
Gráfico 3: Nivel de política de inventarios .....	27

## RESUMEN

La investigación denominada “estrategia de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa López y CIA S.A.C”, tuvo como objetivo principal determinar el nivel de relación que existe entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad. La investigación tuvo como enfoque cuantitativo de tipo de investigación básica, no experimental transeccional, asimismo la población estuvo conformada por los 30 trabajadores de la empresa, teniendo consigo una muestra de 11 participantes, a cuáles se les aplicó la encuesta con 15 ítems con una escala de Likert y a la segunda variable se le aplicó una ficha de análisis documental. Sin embargo, en el procedimiento de analizar los datos respectivos, se utilizó una hoja de Excel y el sistema de SPSS versión 26 para obtener la confiabilidad y la validez de los instrumentos.

Finalmente, a partir de los resultados obtenidos, se ha realizado la contrastación de hipótesis, siendo así una adecuada estrategia de inventarios que guarda relación con el nivel de rentabilidad de la empresa, dando consigo el mejoramiento de la rentabilidad.

**Palabras clave:** Estrategia de inventarios, Rentabilidad, Control de inventario.

## **ABSTRACT**

The main objective of the research called “inventory strategy and its impact on the profitability of the company Lopez y CIA S.A.C” was to determine the level of relationship that exists between the inventory strategy and profitability.

The research had a quantitative approach of basic research type, not experimental transectional, also the population was made up of the 30 workers of the company, having a sample of 11 participants, to whom the survey with 15 items with a scale was applied. Likert test and a documentary analysis sheet was applied to the second variable. However, in the procedure of analyzing the respective data, an Excel sheet and the SPSS version 26 system were used to obtain the reliability and validity of the instruments.

Finally, based on the results obtained, the contrast of hypotheses has been carried out, thus being an adequate inventory strategy that is related to the level of profitability of the company, resulting in the improvement of its profitability.

**Keywords:** Inventory strategy, Profitability, Inventory control.

## I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día las empresas u entidades han tenido que ir mejorando y desarrollando nuevas acciones y actividades para el manejo de sus productos, ya sean como para la producción como así también para las ventas, las cuales conllevan un adecuado control en sus cuentas, clientes, proceso de producción, proveedores e inventarios. Por ende, se puede resaltar que la estrategia de inventarios es una manera de gestionar las cotizaciones, compra, almacenamiento y distribución en una manera más concreta en el control de inventarios en tanto lo que ingresa como lo que sale. Es por ello que la estrategia de inventarios conlleva la rentabilidad de una empresa que puede ir en incremento como en declive.

Por lo tanto, esta indagación es de importancia por las empresas, ya que esta podría mencionar y ver si esta aplica estrategia de inventarios adecuados para sus inventarios y su rentabilidad pueda crecer positivamente; asimismo esta investigación será relevante e importante para aquellos estudiantes de la carrera de contabilidad, por que servirá como una fuente de información futura.

En cuanto, la rentabilidad es una de las maneras o pruebas en las cuales una empresa puede ser u observar si está generando ganancias o está teniendo pérdidas, reflejando el resultado si se busca nuevas estrategias de inventarios.

Podemos citar a Gaytán (2020), ha mencionado que la rentabilidad es una de las estrategias financieras para poder sobrellevar un plan estratégico y un buen plan de negocio, debido que esta abarcará a la toma de decisiones en las inversiones, como así también las de financiamiento, llevando consigo a destacar o maximizar el logro del beneficio observado en la utilidad y rentabilidad.

Por otro lado, Salas (2022), ha mencionado que las entidades sostienen el control de los inventarios de sus actividades de componentes como de productos terminados; en cuanto los inventarios de materia prima se desarrollarán en el proceso de la producción y los productos finalizados que están para poder satisfacer la necesidad de los compradores o su demanda.

Por otro lado, Cayetano et al. (2019), indicaron que los inventarios son relevantes para así poder fijar un plan de los productos, trayendo consigo una buena administración de sus costos, originando consigo una mejor y adecuada recepción para sus clientes, con los productos disponibles que este solicite.

Asimismo, Guevara (2020), ha mencionado que los inventarios son la clasificación, disposición, etiqueta y el lugar donde se encuentra, en que las entidades tienen la necesidad de organizar y elaborar inventarios, en la cual se tendrá una información transparente para que no exista una sobre evaluación de los productos.

De igual manera, Thairone (2020), ha indicado que, para equilibrar la oferta con la demanda, las pequeñas empresas mantienen la oferta mínima necesaria en la gestión de inventarios para poder evitar la escasez y el exceso de existencias, Sin embargo, el almacén no cuenta con empleados calificados y capacitados para lograr un almacén ordenado y eficiente.

Además, Bardalez y Charly (2022), mencionaron que para la administración de los inventarios se desarrolla la optimización del tiempo y lugar, con la reducción de los espacios lo cual genera una mejor rotación de las existencias, ya que revelando que la inadecuada organización y ubicación de estos ralentiza la comercialización de los productos, por esto la organización de los almacenes minimizará el tiempo de la distribución, dando como reflejó el incremento de la rentabilidad.

A nivel nacional según Codarlupo y sobrino (2023), mencionaron que la rentabilidad mide los resultados de los ingresos de sus ventas de la empresa, la cual representa sus utilidades obtenidas y muestra un porcentaje de ganancia, así como también es de conocimiento poder aplicar acciones económicas para tener resultados satisfactorios, con una atracción de inversiones eficientes con el objetivo de medir su efectividad mejorando la toma de decisiones.

Por otro lado, Amorim (2020), ha reflejado que el capital de trabajo como los recursos financieros proporcionan financiamiento para las operaciones principales de la empresa; es por ello que una gestión eficaz asegura una mayor rentabilidad, liquidez en las micro y pequeñas empresas, ya que son vitales para el desarrollo socioeconómico que generan empleos e ingresos.

Por ende, en la empresa López y Cia SAC, dedicada a la venta de productos de gasfitería, materiales de construcción al por mayor y menor. Refleja una imagen que se está obteniendo un desequilibrio entre sus inventarios y en sus ganancias proyectadas; que tiene relación a sus inventarios con la rentabilidad de la misma, dando consigo las posibles causas, una falta de capacitación del personal, como

asimismo un mal ingreso al sistema, teniendo consigo, una disminución de sus productos en inventarios, una mala ejecución en la venta de las mismas y dando así una baja en su rentabilidad, sería necesario la implementación de medidas correctivas mejorando así el manejo de los inventarios y se refleje en la rentabilidad.

Según Ñaupas et al. (2018), mencionaron que una pregunta es la interrogante que realiza el investigador delante de una problemática, que emerge en el análisis teórico o en el ejercicio profesional. Por ello, en el presente estudio que se presenta la siguiente formulación de problema: ¿una adecuada estrategia de inventarios incide en la rentabilidad de la empresa?

En cuanto a la justificación, Hernández et al. (2014), mencionaron que deberá tener que mencionar si se está desarrollando la indagación y su posible acotación de manera teórica como en la práctica. Es por ello que esta investigación es por conveniencia, ya que ayudará a la mejora de las estrategias de inventarios e incremento de la rentabilidad.

De igual manera será de relevancia social, ya que aportará información a la entidad López Y Cia SAC, el cual mostrará la información clara para su análisis de ellos. Además, consigo tendrá un valor teórico, porque la información mostrará el comportamiento de las variables.

Por otro lado, Hernández et al. (2014), mencionaron para fijar los objetivos de la investigación se busca abordar y brindar información de manera que este pueda ayudar a mejorar, resolver el problema.

Por ende, se planteó como objetivo principal: Determinar el nivel de relación que existen entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad; como primer objetivo específico: Determinar el nivel de estrategia de inventarios que se aplica en la empresa; como segundo objetivo específico: Diagnosticar el nivel de rentabilidad de la empresa; y para finalizar como tercer objetivo específico: Describir beneficios de implementación de una adecuada estrategia de inventarios.

Por otro lado, González (2022), ha mencionado que las hipótesis es una posible alternativa a la pregunta de la indagación. Por ende, que se plantea la hipótesis: una adecuada estrategia de inventarios guarda relación con el nivel de rentabilidad de la empresa.

## II. MARCO TEÓRICO

De acuerdo a las indagaciones examinadas y evaluadas nos menciona que para poder sobrellevar o desarrollar la investigación de estrategias de inventario y la incidencia en la rentabilidad de las entidades u organizaciones se resalta las siguientes investigaciones:

En cuanto, Álvarez y Hernández (2021) en su tesis, indica que su indagación en el cual obtuvo el título como contador público autorizado de la Casa de Estudios de Guayaquil en el país de Ecuador, consignó como objetivo primordial el Diseñar un manual de métodos para la gestión de inventario en la empresa, él se basó con el diseño de indagación de campo, con la recaudación de datos directamente donde se dieron los acontecimientos sin utilizar ni controlar sus variables, teniendo consigo una investigación de tipo descriptiva y explicativa, la cual consideraron como su población todos los colaboradores de la empresa COFEKA CIA LTDA constituidos por once personas, aplicando la técnica de la observación, añadiendo como herramienta de recaudación de datos la encuesta a los diez trabajadores y una entrevista al contador de la empresa. De acuerdo a lo analizado el hallazgo de que la empresa COFEKA CIA LTDA existen problemas significativos en lo que es el control interno de sus inventarios del área de almacén, dando consigo posibilidades de pérdidas con un riesgo de sostenibilidad y sustentabilidad de la entidad, llegando al acuerdo que se puede desarrollar el manual de procedimientos de los inventarios teniendo consigo generar un control interno del área de almacén, permitiendo la eficiencia y eficacia, productividad, calidad de la gestión de inventarios, todo esto por un proceso compraventa y almacenamiento de los bienes.

En este antecedente, Manosalvas y Peñafiel (2020) se ha realizado en una revista científica que obtienen el título profesional de contabilidad, autorizado por la Universidad Regional Autónoma del País Ecuador - Andes, en la cual se planteó como obtención de objetivos y metas de estrategia de control interno para el área de inventarios en la empresa FERRICORTEZ comercializadora de productos ferreteros en el cantón Santo Domingo. Por lo tanto, se realizó una encuesta general cara a cara a los empleados de la empresa utilizando métodos de inducción - deducción, análisis - síntesis y se obtuvieron resultados cuantitativos. Sin embargo, la información obtenida se utiliza para determinar si la empresa

FERRICORTEZ aplica controles internos en el área de almacén, comparando la información obtenida con los controles que se deben implementar para corregir los procesos que se están realizando, en estos se afirman que un 28% dicen que se asigna a procedimientos de control y un 72% de respuestas que niegan que exista control interno en la empresa. Es por ello que se llegó a la conclusión que los inventarios son necesarios para el funcionamiento de las empresas comerciales, por eso deben existir controles internos para protegerlos de daños, pérdidas y deterioro.

Además, Egusquiza y Espíritu (2021), para poder obtener el título profesional de contador público colegiado de la casa de Estudios Privada del Norte ubicada en Lima Perú; en su indagación se planteó como objetivo primordial en que Determina el control de inventario y su incidencia de la rentabilidad a la entidad del Pacifico Panivilla S.A.C. de San Martín de Porras. Teniendo consigo un enfoque mixto cuantitativo y cualitativo, con una finalidad de tipo básico aplicada con un diseño no experimental transversal de un nivel caudal correlacional, considerando una población de 21 colaboradores que trabaja en la misma entidad, por la cual se consideró como una muestra de 12 empleados, teniendo como criterio los instrumentos los cuestionarios, dando como resultados el reflejo que los trabajadores están de acuerdo en que es importante mantener una división de actividades en la adquisiciones de custodia y el registro contable del control inventarios, asimismo se mencionó que en la rentabilidad patrimonial en el 2019 los márgenes fue del 25% y en el 2020 obtuvo un margen de 21%, por ende, llegó a la conclusión que cuando se mantenga la supervisión y separación de las funciones en los procesos adquisición, custodia y registro del control de inventarios, se mantendrá una maximización en la evaluación de los inventarios consistentes y coherentes, la cual beneficiara a la rentabilidad está pudiendo ser de manera económica y financiera para la organización.

Asimismo, Cruz y Rodríguez (2022), en su indagación en el cual opta el grado de contador público, en la Casa de Estudios César Vallejo, Huaraz - Perú, él se planteó el objetivo principal en Determinar la incidencia del control de inventarios para su rentabilidad de la entidad Yataco, teniendo consigo una indagación de tipo explicativa con un nivel descriptivo - explicativo, en cuanto a su diseño es no experimental, transversal; la cual contó con una población de 16 trabajadores del

departamento de logística, en la cual utilizó las técnicas de encuestas, análisis documentales y su instrumento los cuestionarios empleados, después de haber realizado y analizado los datos, obtuvo en sus resultados que el 68.8% que se aplica un buen registro de los productos y el 31.3% reconoce que no, es por ello que de ahí se desprende que el control de inventarios es esencial en todas las entidades, esto se debe a que permite conocer sus estados de mercadería, mitigando pérdidas en los clientes, pudiendo reconocer inmediatamente el producto, su ubicación, valor, la frecuencia y la fecha de caducidad, por ende llegaron a la conclusión que la incidencia de los inventarios es mínima para la rentabilidad de la entidad.

Por otro lado, Hoyos et al. (2020), en su indagación para poder obtener su título como contador de la Universidad Privada del Norte de la región Cajamarca Perú, en el cual mencionó como primordial objetivo la Evaluación de predominio del control de inventario para la rentabilidad de entidad privada Nuevas Tiendas Alex SAC, de Cajamarca del año 2019. Así mismo, su indagación fue de tipo básica, con un diseño no experimental transversal y correlacional, para ello consideró como población todos los colaboradores de la empresa, consigo obtuvo como muestra una fracción de los Estados Financieros y sus Estados de Resultados del periodo 2019, aplicando consigo las técnicas de observación y asimismo la del análisis de información documentales apoyado de sus instrumentos ficha de observación, guía y escala de medición. De acuerdo a lo evaluado muestra que la recepción de los inventarios se encuentra en un nivel bajo de cumplimiento, dando consigo la consideración de verificación de las fechas de caducidad; dando como resultado una mejora en sus capacitación, lo cual reflejó en su margen de utilidad neta que el bajo control de inventarios da consigo un 0.83% de rentabilidad, por ello que se llegó a la conclusiones que los inventarios influye directamente con la rentabilidad de la entidad, reflejando que se debe tener un mejor control de inventarios los cuales permitan tener una información actualizada dando consigo las pérdidas por fechas de caducidad.

Sin embargo, Rojas (2019) en su indagación para adquirir el Título de Contador Público en la Casa de Estudios Nacional José Faustino Sánchez Carrión ubicada en la ciudad de Huacho – Perú; en el cual su principal objetivo fue el medir la relación entre control de inventario y rentabilidad del área logística en la organización Red Salud del Norte S.A.C, teniendo consigo un diseño de

investigación con un nivel descriptivo, no experimental, descriptiva correlacional, siendo consigo una indagación cuantitativa, en este ellos tomaron la población por los nueve locales de la misma empresa, tomando consigo como muestra la población de la misma cantidad de locales, en este utilizó la técnica de análisis de documentación, asimismo los instrumentos de análisis de contenidos, teniendo consigo como resultados que el control de los inventarios de la indagación está calculado por una rotación oscila desde 11,27 a 9,18, lo cual va a permitir a la entidad pueda determinar sus cantidades de pedido, enviando la rupturas de stock y conservando el mejora del servicio, llegó a la conclusión que la administración de los inventarios tiene una relación con la rentabilidad, asimismo en la evaluación de la correlación se evidencia que la gestión de inventarios y la rentabilidad fue de 96,5% de correlación, dando fe que si hay una correlación alta en las variables.

En cuanto a las teorías de las variables se tiene: Ramírez et al. (2021), nos menciona que es necesario la implementación de las estrategias la cuáles permiten que las entidades implementen una cadena de valor, y así incorporarse en el mercado global como locales. Por ello es de vital tener un reflejo claro sobre las estrategias, las cuales posibiliten la creación de valor tanto para los clientes como para los inversionistas.

Asimismo, Rivando et al. (2022), nos menciona que la competencia empresarial impulsa a las organizaciones a buscar soluciones para mejorar el desempeño, por lo cual la gestión de inventarios parece ser una alternativa para controlar los costos y mantener el nivel de productos que ofrece una empresa.

De la misma manera, Zhang (2019), nos indica que las ventas oportunistas permiten a los vendedores lograr mayores ganancias esperadas e incluso sin tener en cuenta el aumento de la demanda provocada por la oferta probabilísticos de productos a precios bajos, ya que los inventarios se pueden reducir la incertidumbre de la demanda y mejorado la eficiencia del almacén.

Del mismo modo, López (2019) nos recalca que la contabilidad analítica y financiera se complementan en obtener como objetivo organizar, controlar mejor los negocios y determinar la producción de inventarios mientras analizas conceptos críticos para el desarrollo.

Según Morell et al. (2019), nos menciona que la gestión de los inventarios tiene como meta sostener sus movimientos en bajo costo posible, equilibrando las

inversiones sus inventarios para observar la demanda real de su producto o servicio satisfaciendo a sus clientes y sus accionistas, en la cual se podrá tomar decisiones para las inversiones con el único fin de maximizar los objetivos planteados.

Las dimensiones en la primera variable son 4: a) Pronóstico es una aproximación que se muestra para así poder pronosticar y predecir. (Ballou ,2004); b) las políticas de inventarios, en el cual nos mencionó Berling y Martínez (2011), que éstas establecidas dieron respuesta a las pregunta de cuánto y cuándo debería revisarse, ordenar de los inventarios, ya sea mediante ítems de demanda independiente o dependiente; c) Recursos humano, según Wardhana et al, (2023), nos indicó que la gestión de recursos en una empresa está encargado de las capacitaciones, la evaluación y la compensación del personal, ya que está influyendo positivamente en la percepción de la gestión de recursos humanos, tanto así que la implicación ayudará a los gerentes de las organizaciones a que existan un enfoque de sus recursos y puede ser útil e impactar en la práctica de manejo del área; d) sistema de almacenamiento y manejo; según Wee (2011), nos mencionó que este sistema debió ser periódicamente dando movimiento a los stock, en el cual se registra las ventas actualizando el inventario inmediatamente.

En cuanto hablamos sobre la rentabilidad, de acuerdo a Khairunnisa et al. (2021) nos menciona que la rentabilidad es uno de los análisis que está relacionado directamente con lo que es lo financiero, la cual refleja y describe la capacidad de la entidad para obtener ganancia a través de sus capacidades y fuentes existente, como capital, número de colaboradores.

De ese modo, según Rivera (2021), nos menciona que cuando analizan la rentabilidad de la entidad, muestran los gastos y costos incurridos por la administración; también consultan las ventas de insumos producidos en cada periodo; como así también la rentabilidad que refleja el Margen Bruto es un porcentaje donde se representa la utilidad bruta ya estando en comparación con la utilidad de operación para un mismo periodo.

La dimensión de la segunda variable es la rentabilidad de acuerdo a Córdova (2014), nos mencionó que estas razones son las que miden la capacidad o rendimiento de la organización en relación a las ventas, activos o capital.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación:**

En la indagación se consideró un enfoque cuantitativo. Donde tuvo la finalidad de describir las características que puede tener un determinado grupo con la aplicación de cuestionarios, el estudio estadístico más elemental está más en la construcción de tablas que distribuyen las frecuencias absolutas y relativas, dando consigo una elaboración de gráficas (Arias, 2016).

Según Ñaupas (2018), menciona que la investigación básica es el estudio de una problemática, es la que está basada en los resultados de la indagación básica, y está dirigida a la búsqueda del conocimiento de resolución de los problemas de la sociedad de una determinada región o país.

##### **3.1.2 Diseño de investigación:**

Según Hernández (2014), menciona que el diseño no experimental es la indagación que se realiza con la manipulación deliberadamente de sus variables de estudio, ya que no se hace ni modifica las variables independientes para observar su efecto en las otras.

Según Hernández (2014) indica que las indagaciones transeccionales es la recolección de información en un momento determinado y único, su principal intención es describir y analizar las variables de estudio, su incidencia e interrelación en un momento determinado.

Según Hernández (2014), define que el nivel correlacional es el que describe las relaciones entre dos o más variables de un momento determinado.

Por lo cual, esta investigación se estuvo considerando un diseño no experimental en vista que no se realizó ninguna manipulación de su información, con un enfoque cuantitativo, de tipo de investigación básica, de tal manera que se brindó un alcance temporal transeccional ya que se consideró y se recolectó información en un momento determinado el cual buscó describir las variables y analizar su incidencia en ellas recolectadas del periodo 2022; para luego adoptar un nivel correlacional a razón que se describió la relación de entre las dos variables.

#### **3.2 Variables y operacionalización**

Para poder llevar al desarrollo de la investigación se llevaron consigo la operacionalización de las variables, la cual demostró el concepto base de cada una

de nuestras variables como la variable independiente que vino hacer la estrategia de inventarios y en cuanto al concepto de la variable dependiente en este vino a ser la rentabilidad. Cada una de esta variable mencionó sus dimensiones, en cuanto cada una de estas dio a conocer sus indicadores, los cuales ayudaron a medir las variables.

### **Primera variable**

#### **Definición conceptual:**

En cuanto a la variable independiente, estrategia de inventarios para Ballou (2004) nos mencionó que la estrategia es planeación y el control de las actividades estratégicas de la cadena de inventarios, busca la aproximación de precios de la magnitud de sus productos o servicios los cuales puedan ser dirigidos por una cadena de suministros.

#### **Definición operacional:**

Se aplicará las técnicas de las encuestas, para algo cual el cuestionario contará con la participación de los trabajadores de almacén, logística; aplicando consigo una entrevista a cada uno de los participantes.

#### **Indicadores:**

En cuanto a la primera dimensión esta consta de un indicador en cuál es el de pronósticos, según Chomba (2020), define que los pronósticos de mercadería es un sistema predictivo donde se desarrollan las capacidades obtenidas para que puedan diseñar un sistema o procesos donde satisfagan las necesidades identificadas, con habilidades y herramientas. Asimismo, el sistema de previsión brinda la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos, para trabajar en proyectos, por lo que se utiliza una selección de datos adecuada para la gran cantidad de la muestra garantizada del proyecto y así poder alcanzar con los resultados esperados.

Para la segunda dimensión se consideró 2 indicadores; primer indicador clasificación de inventarios, según Pulido (2020) define que los inventarios se clasifican por ubicación, por función, por tiempo, por volumen y por demanda, por eso que en las organizaciones los plazos cortos de vida de los productos obligan a las empresas evaluar constantemente si sus procesos productivos pueden hacer frente adecuadamente a estas situaciones, ya que el modelo de producción también se desarrolló de acuerdo con el mercado; y como segundo indicador el control de

inventarios , según Hamed y Jawad (2023), en una organización que implicó dividir las materias primas y las piezas de repuesto en tres categorías según los criterios de costo y su importancia funcional para las empresas de investigación u otras empresas que deseen controlar el inventario. Por ende, el sistema le permite gestionar el inventario de su almacén a medida que entran y salen mercancías, lo que optimiza costes y asegura un almacén óptimo.

En cuanto a la tercera dimensión se consideró 2 indicadores: como primer indicador capacitaciones al personal, según García y Ortega (2017) mencionan que una capacitación con un objetivo que se logra en el desarrollo de los empleados de la empresa para su desempeño de trabajo, como también optimizando conocimientos para una adecuada laborar de trabajo y moderando sus actitudes del empleado; y como segundo indicador la Rotación de puestos, Márquez et al., (2021), nos indica que es una estrategia la rotación de personal hacia otras áreas para que agreguen actividades adicionales, con un punto positivo que el personal va a tener más conocimiento de cómo se maneja cada área y pueda desarrollar los conflictos que se presenten en la empresa.

Para la cuarta dimensión se consideró 1 indicadores; como primer indicador el sistema de software, según Portelles et al. (2023) este sistema se dio de mucha utilidad porque hoy en día el uso de la tecnología está avanzado, principalmente para empresas que desarrollan programas de código y herramientas para obtener resultados de sistemas de autorización para análisis y procesamiento, por lo que es un software multifuncional, por las tareas esenciales porque le permite comunicarse con el hardware y alojar otros programas.

## **Segunda variable**

### **Definición conceptual**

Ahora la teoría de la de la variable dependiente, según Binny y Govind, (2017), aciertan que la Rentabilidad; es el círculo en el cual transcurre el efectivo, en la cual esta acción económica es realizada o ejecutada por material humano y financiero para así poder tener un rendimiento económico como financiero; pudiendo decir que la rentabilidad en la manera de generar ganancias en un tiempo determinado.

### **Definición operacional:**

Se aplica una encuesta, asimismo se realizará el análisis documental y así tener una mejor claridad.

### **Indicadores:**

La cual los indicadores están adecuados a la evaluación si la utilidad que genera en cada periodo es suficiente y razonable, como para que el negocio siga en funcionamiento, el cual se consideró 2 indicadores: el primero indicador Rendimiento sobre la margen de utilidad neta según Córdova (2014) menciona que esta es la que mide la relación de las utilidades netas e ingresos por las ventas y capacidad de poder transformarse en ganancia después de impuestos.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \text{Utilidad netas} / \text{ventas}$$

Además en el cual el segundo indicador, Margen de utilidad bruta, en la cual Córdova (2014) nos mencionó que establece la relación entre la utilidad brutas en las ventas, en la cual la determinación es porcentual promedio de beneficio bruto de las ventas realizadas en relación al costo original de compra de los productos ya vendidos y esta ayuda a la comparación de este margen bruto con las ganancias con lo que se realizó con los años antiguos, con otras empresa y con el promedio de industria.

Por otro lado, según Al-Harbi (2019), indica que la evolución del sector bancario y crediticio aumentará la rentabilidad bancaria a largo plazo, ya que según unos estudios informan que los depósitos reducen la rentabilidad y también muestra que el PIB per cápita, la capitalización del mercado y el tamaño de los bancos no afectan la rentabilidad, como también así permiten que las empresas inviertan, crezcan y peguen dividendos a los accionistas a lo largo del tiempo.

Sin embargo, según Porles (2023) menciona que los líderes y gerentes empresariales tienen una comprensión más detallada de las emisiones a lo largo de la cadena de valor y lo eficaz para poder obtener una mayor ventaja competitiva y al mismo tiempo convertirse en una empresa de cero emisiones. De manera similar, las ganancias brutas se refieren a las ganancias que obtiene una empresa por la venta de sus productos, menos los costos asociados con su producción, es decir, el costo de producir el producto.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \text{Utilidad bruta} / \text{ventas}$$

### **Escala de medición:**

Para lo cual en la ejecución de esta indagación se estuvo considerando la escala de medición cuantitativa denominada la proporción ordinal y razón para el análisis de los datos.

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

Según Arias (2020) define que en población está conformado por elementos que está sujeto a investigación estadística y se forma en finita porque reconocen los grupos de personas que forman la población; en población infinita donde no hay datos específicamente exactos sobre un número elevado de población. Y así mismo se pudo medir los más importante en describir un estado actual que tiene la población ya que predicen cómo podrían cambiar un futuro. Es ello que nuestra población estuvo conformada por los trabajadores de la empresa López y Cía. S.A.C

Según Sucasaire (2022), indica que la muestra debe de ser representativa de la población porque tiene las mismas características, en la condición de asegurar que las estimaciones obtenidas sean significativas, y si no muestra adecuadamente a la población, los resultados se limitan y no pueden ser generalizados a la población.

Según Otzen y Manterola (2023) menciona que el muestreo tiene un propósito de inducir la relación entre la división de una variable en la población y la dispersión de la variable de muestra, por eso mismo se debe de desarrollar criterios de inclusión. Además, se divide en dos muestras que es probabilístico y no probabilístico, ya que permitió sacar las muestras a la población al examinar una hipótesis; por ello que la indagación es probabilística con un muestreo sistemático, en cuanto a la selección de las personas son lo más similares o cercanos a las variables.

Por esto, la conformación de la población para este estudio estuvo constituida por los 30 trabajadores de la empresa López y Cia SAC, los cuales se consideró los criterios de inclusiones que pertenezcan a las áreas de logística, almacén y contabilidad de acuerdo a las variables de estudio y se está dando los criterios de exclusión que no pertenezcan a las variables de estudio, para ello se consideró un tamaño de muestra población conocida media poblacional, los cuales

laboran en el área de almacén, los trabajadores de logística y los trabajadores contables, que son un total de 11 participantes. El muestreo que se aplicó es probabilístico, y es sistemático en vista que está más cercano a las variables de estudio.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Según Useche (2019), menciona que este es un proceso de que se mide una o más variables la cual necesita algunas técnicas tales como: entrevista, encuesta, revisión de documentos, observación, sociometría y sesión en profundidad: como así también instrumentos tales como test, prueba de conocimientos, guía de entrevista, cuestionarios, entre otros, la cual permitirá una mejor base de datos para el investigador.

Según Useche (2019), define que las encuestas son la definición de cómo aplicar un procedimiento estandarizado para sacar información la cual puede ser de manera oral o escrita, una muestra amplia del sujeto investigado. Por lo mencionado es que se aplicó encuestas para poder tener una mejor perspectiva de las variables.

Según Useche (2019), se estuvo utilizando la técnica la encuesta uno de sus instrumentos es el cuestionario el cuál puede ser de escala, dicotómico, u opciones múltiples (nominales, ordinales). Es por ello que para las variables se aplicó la técnica de las encuestas, teniendo consigo el instrumento del cuestionario.

Otra técnica es el análisis documental, donde se utiliza para diagnosticar el nivel de la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, García y Tananta (2022), menciona que al examen de un documento y lo analizado de manera que permita estudiarlo en consecuencia ya que esto se hace para los datos del archivo.

En cuanto a la consideración de las definiciones ya mencionadas y el enfoque de la indagación, se estuvo utilizando la técnica de las encuestas en la variable de estrategia de inventario y en la variable rentabilidad como medio de recolección de datos para poder determinar la relación; lo cual sus instrumentos es el cuestionario y se ha seleccionado el tipo Likert que correspondió de 15 preguntas para la primera variable y para la segunda variable 15 preguntas cuyas alternativas figuran en la tabla adjuntada, que permitirán obtener información adecuada para la indagación

Asimismo, se consideró utilizar el análisis documental como segundas técnicas en la variable de Rentabilidad, cuyo análisis de datos es de la información económica del año 2022 y obtener porcentajes sobre la rentabilidad de la empresa.

En cuanto a la validación de instrumentos mencionados, la realizaron los docentes expertos de tal manera, para poder obtener la fiabilidad del instrumento descrito en los párrafos anteriores, se aplicará el coeficiente Alfa de Cronbach comprendido en el software SPSS versión 26.

Se aplicó el alfa de Cronbach, esto significa que mide el nivel de confiabilidad de los instrumentos.

**Tabla 1:**

*Nivel de confiabilidad en Alfa de Cronbach*

Estrategia de Inventarios	Rentabilidad
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach
<b>0.895</b>	<b>0.864</b>

**Nota.** Obtenido del software SPSS versión 26 (2023)

### **3.5. Procedimientos**

En la indagación se logró identificar que existe la problemática de que la Estrategia de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa López y Cia S.A.C., para así luego poder solicitar a su gerente el permiso u/ autorización para así poder llevar a cabo la indagación, estos documentos fueron entregados por el docente asesor.

Para esto, se realizó una investigación previa para así poder conocer cuál sería la posible bibliografía, la cual se encuentra relacionada con nuestras variables esta indagación se realizó en una base de datos que brinda confiabilidad tales como, Mylof, scielo, Google académico, entre otros.

De tal manera que, para la selección de los respectivos participantes, mediante el método de muestreo sistemático, la cual quedó conformidad con los 2 trabajadores de logística, 7 trabajadores de almacén y 2 trabajadores de contabilidad.

Para poder tener una buena recolección de información se utilizó la técnica de la encuesta con esta se aplicó el instrumento del cuestionario; para la primera variable la cual estuvo conformada por los ítems del 1 al 15. Para la primera dimensión Pronóstico del 1 al 3; en la segunda dimensión Políticas de Inventarios del 4 al 7; de la tercera dimensión recursos humanos de la 8 hasta a la 11; en la cuarta dimensión sistema de almacenamiento y manejo, estará conformada del 12 al 15; y en cuanto a la segunda variable Rentabilidad está conformado por los ítem del 1 al 15 y se ha creído conveniente la utilización del instrumento de encuesta y análisis documental, el cual estuvo dividido en dos dimensiones; la primera dimensión margen de utilidad neta estará conformada por las preguntas del 1 al 7 y como segunda dimensión margen de utilidad bruta estará conformada de la 8 al 15 ítem.

Toda la información recaudada mediante esta técnica e instrumento sirvió para constatar que el objetivo principal como los específicos que se están cumpliendo y así también he hipótesis, los cuales están planteados en el capítulo primero.

### **3.6. Métodos de análisis de datos**

Para poder realizar esta investigación, se aplicó un análisis descriptivo. primeramente, se pasó a digitar la encuesta en el Google formulario y para el análisis documental se hizo un resultado de la información económica según el periodo 2022 y también es un proceso de que se puedan comunicar para que puedan tomar una decisión en la empresa según su situación económica que se maneja en el periodo plasmado.

Se consideró el sistema de software SPSS versión 26, ya que es aplicable mediante este proceso obtendremos los datos de confiabilidad, las pruebas de normalidad y el indicador mediante la correlación, por eso es relevante para las dimensiones y derivaciones.

Asimismo, se tiene como instrumentos el cuestionario y el análisis documental para poder encontrar la correlación de las dos variables correspondiente, así mismo se empleó el uso de Alfa de Cronbach. Para ello, se obtendrán los resultados con su interpretación correspondiente, y serán adjuntados del mismo software. En cuanto a los instrumentos que usaron fueron validados por los especialistas.

### **3.7. Aspectos éticos**

En esta indagación, se ha considerado los siguientes aspectos éticos: Considerado el principio ético de la no maleficencia se mencionó que no existe ningún tipo de riesgo o daño en la participación de la indagación, en el aspecto de la autonomía, se debió señalar que el personal puede realizar todas preguntas para la aclaración de sus dudas antes de decidir participar y si fuese al contrario se respetará su decisión. Además, se hace hincapié que todas las personas tienden a ser anónimas y no tener ninguna manera de identificar al participante principio de justicia y finalmente, se mencionó que desde el punto de vista social los resultados serán llegados a la institución al terminar la indagación, no se recibió de ningún beneficio económico, asimismo este estudio no será de aporte en la salud individual de la sociedad, en cuando los resultados pudieron convertirse en beneficio de la salud pública.

#### IV. RESULTADOS

Para obtener los datos, recopilamos información sobre la empresa que nos proporcionó información financiera y realizamos una encuesta a sus empleados para obtener más datos sobre sus acciones, por lo que fue necesario hacer un análisis adecuado, se utilizaron métodos de encuesta y análisis documental y sus respectivas herramientas son adecuadas para la muestra preseleccionada. Los resultados se logran utilizando la secuencia de los objetivos

##### **Objetivo general:**

Determinar el nivel de relación que existen entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad

Se aplicó el coeficiente de correlación de Pearson que consiste en una prueba que mide la relación estadística entre las dos variables mencionadas, cuyos resultados se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla 2**

*Correlación de estrategia de inventarios y rentabilidad*

		Correlaciones	
		Estrategia de inventario	Rentabilidad
Estrategia de inventario	Correlación de Pearson	1	,979**
	Sig. (bilateral)		0.00
	N	11	11
Rentabilidad	Correlación de Pearson	,979**	1
	Sig. (bilateral)	0.00	
	N	11	11

**Nota.** Obtenido del procesamiento de datos por IBM Vs 26

##### **Interpretación:**

En cuanto a los resultados estos nos revelan la relación que existe entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad; dando, así como resultados analizados en el SPSS que muestra una correlación de Pearson de 0.979 esto quiere decir que a mayor estrategia de inventarios el nivel de rentabilidad incrementara, asimismo teniendo consigo una significación bilateral de 0.000 menor a P – valor

de 0.05; es por ello que de esta manera se aceptando la hipótesis alterna H1: una adecuada estrategia de inventarios guarda relación con el nivel de la rentabilidad de la empresa.

Hipótesis

H1: una adecuada estrategia de inventarios guarda relación con el nivel de rentabilidad de la empresa.

### Objetivos específicos

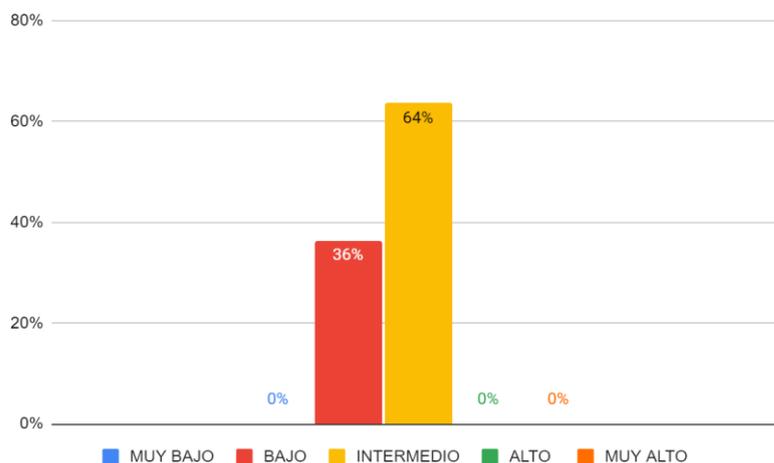
#### Objetivo específico 1:

Determinar el nivel de estrategia de inventarios que se aplica en la empresa

Se aplicó el instrumento de la encuesta personal del área de contabilidad, logística y almacén de la empresa.

#### Gráfico 1

Nivel de estrategia de inventario



**Nota.** Elaboración propia de la aplicación del cuestionario en la empresa López y Cia SAC

#### Interpretación:

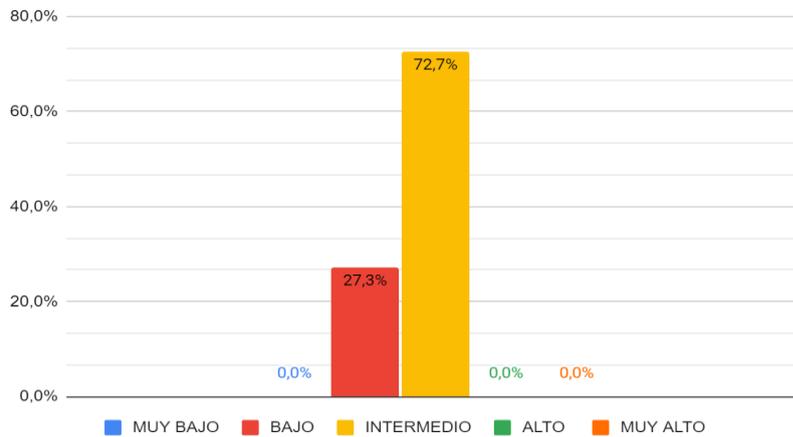
De acuerdo las encuestas analizadas nos reflejan que se encuentra en un nivel intermedio - bajo, ya que los encuestados se encuentran indiferentes sobre la buena aplicación de estrategia de inventarios y se refleja un desacuerdo en la estrategia de inventarios mostrando un nivel bajo.

**Dimensión 1:** Determinar el nivel de proyección que tiene la empresa.

Se aplicó un cuestionario de 3 preguntas dirigidas al personal de las 3 áreas seleccionadas que son; contabilidad, logística y almacén.

#### Gráfico 2

### Nivel de pronóstico de mercadería



**Nota.** Elaboración propia de la aplicación del cuestionario en la empresa López y Cia SAC.

#### Interpretación:

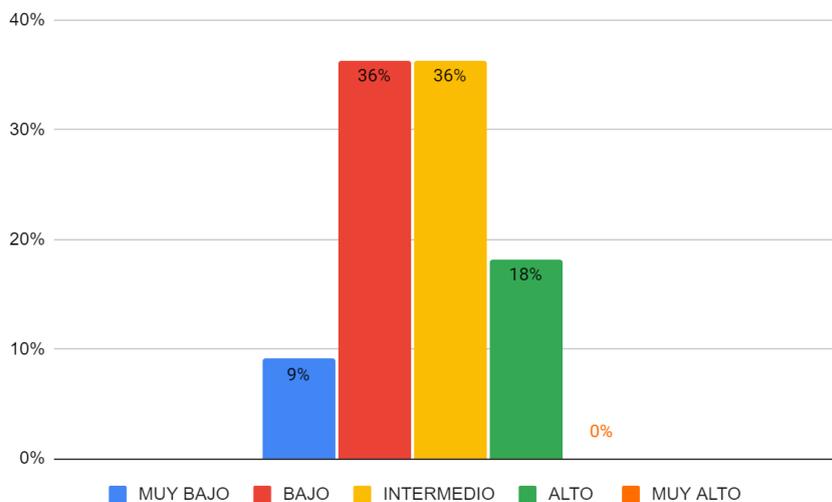
En cuanto a la encuesta revelaron que el nivel de pronóstico en mercadería está en nivel intermedio reflejando así que no hay un buen pronóstico; así también muestra un nivel bajo en pronosticar. Es por ello que se está determinando el nivel intermedio en cuanto a los pronósticos para su mercadería.

**Dimensión 2:** Determinar el nivel de políticas de inventarios que cuenta la empresa.

Se aplicó 4 preguntas dirigidas al personal de las 3 áreas seleccionadas que son; contabilidad, logística y almacén.

#### Gráfico 3

### Nivel de política de inventarios



**Nota.** Elaboración propia de la aplicación del cuestionario en la empresa López y Cia SAC

**Interpretación:**

Las encuestas reflejaron que la empresa en las políticas de inventarios se muestra en un nivel intermedio y asimismo un nivel bajo con un mismo porcentaje, en la cual da como resultado que las políticas de los inventarios tiene un nivel intermedio bajo.

**Objetivo específico 2:**

*Diagnosticar el nivel de rentabilidad de la empresa*

Se aplicó el instrumento de análisis documental y su análisis de la rentabilidad a través de ratios de margen de utilidad bruta de la empresa López y CIA SAC.

**Tabla 3:**

*Ratio de rentabilidad de margen de utilidad bruta*

Ítem	Detalle	2022	Observación
	Margen de Rentabilidad		
	utilidad bruta	23.9%	Por cada 100 soles invertidos se tiene un rendimiento de 23.9 soles de utilidad bruta

**Nota.** Elaboración propia basado en datos de información de la empresa

**Interpretación:**

En el análisis de la ratio de rentabilidad de margen de utilidad bruta de acuerdo a los resultados del periodo 2022 nos revela que se está teniendo un margen de 23.9%.

**Tabla 4**

*Ratio de rentabilidad de margen de utilidad neta*

Análisis de la rentabilidad a través de ratios de margen de utilidad Neta de la empresa López y CIA SAC

Ítem	Detalle	2022	Observación
	Margen de Rentabilidad		
	utilidad bruta	9.7%	Por cada 100 soles invertidos se tiene un rendimiento de 9,7 soles de utilidad bruta

neta

---

**Nota.** Elaboración propia basado en datos información de la empresa

**Interpretación:**

En el análisis de la ratio de rentabilidad de margen de utilidad neta de acuerdo a los resultados del periodo 2022 nos revela que se está teniendo un margen de 9.7%.

**Tabla 5**

*Situación real y promedio general de rentabilidad*

Análisis de la situación Real y promedio general de la rentabilidad de la empresa López y CIA SAC

---

Detalle	Situación Actual	Promedio general
Margen de utilidad bruta	0,24	0,32
Margen de utilidad neta	0,097	0,15

---

**Nota.** En la tabla 4, se está especificando la situación real y el promedio general de la rentabilidad de la empresa López y CIA SAC, periodo 2022.

**Interpretación:**

De acuerdo a los análisis documentales estos reflejan que el Margen de utilidad Bruta fue de 0.24 en la situación actual, esta se encuentra por debajo del promedio general del 0.32, en cuanto en el Margen de utilidad Neta es de 0.097 la cual es su situación actual y esta se encuentra por debajo del promedio general del 0.15.

**Objetivo específico 3:** Describir beneficios de implementación de una adecuada estrategia de inventarios

Sin duda los beneficios de una adecuada estrategia de inventarios ayudan a que la empresa tenga un mejor manejo y control de sus existencias como también una adecuada adquisición y distribución de estas fundamentalmente llevando al éxito de la empresa.

## **Tabla 6**

### *Beneficios de implementación de una adecuada estrategia de inventario*

---

Situación dada con una adecuada estrategia de inventarios

---

Los pedidos cuentan con una buena estrategia se puede tener un buen manejo y óptimo de los inventarios, el cual se puede obtener una mejor visión teniendo la información más clara, real, fehaciente lo cual facilita las decisiones.

---

Detectar los productos de lento movimiento y se puede crear una estrategia de liquidación o promoción, la cual une a dos productos para que así pueda agilizar su rotación mitigando el estancado el producto con salida lenta evitando el deterioro de estas.

---

Al destinar recursos económicos para la implementación de sistemas los cuales permitirán la optimización de las actividades en cuanto al generar un manejo adecuado de las existencias y el control de inventarios

---

En cuanto a la actualización y capacitación de personal para poder tener un mejor desarrollo de roles como así también, mejorar el clima laboral ya que esto permitirá que el principal recurso humano tenga un mejor desempeño de las actividades.

---

**Nota.** Elaboración propia y beneficios con la aplicación de una buena estrategia de inventarios

#### **Interpretación:**

La implementación de manejo de los inventarios está basada en la categoría de la clasificación ABC que son los siguientes: categoría A, son los productos más importantes que son mayor en su rotación diaria y tiene un 80% de ingresos a la empresa; en categoría B, son el 30% de productos importantes y de rotación moderada y en categoría C, son los productos de menores que no alcanza el 5% ingresos, Por lo tanto implica positivamente en la reducción de inventarios y faltantes de inventarios, ya que de acuerdo a los beneficios de la implementación de estrategias de inventarios se puede mencionar que estos ayudaran a la mejora en la adquisición, almacenamiento, distribución y venta de sus productos.

## V. DISCUSIÓN

La presente investigación cumplió con obtener los resultados la cual pone a disposición la discusión en la cual se llevará a cabo a debatir, si se está cumpliendo los objetivos específicos como el general dando, así como consecuencia que la investigación demostrará la realidad de la empresa.

Para el objetivo general se está teniendo consigo una correlación de Pearson de 0.977 con una significancia bilateral de 0.000 la cual revela que él es menor que  $P\text{-valor} < 0.05$  dando así como resultado que se acepta la hipótesis general, la cual menciona que si existe relación entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad de la empresa López y Cia SAC, la cual se comprobó que los cuestionarios aplicados a la muestra de estudio obtienen el nivel adecuado de estrategia de inventarios que va a beneficiar a la empresa en cuanto a llegar a mejorar el nivel de la rentabilidad de López y CIA SAC.

Asimismo, mencionó Hassan y Aljaaidi (2021) que después de realizar su análisis en la gestión de inventarios con el desempeño empresarial de la industria energética de Arabia Saudita para los periodos que van del 2005 a 2018, mostró que aceptó su hipótesis de estudio que se basaba si existe una asociación entre la gestión de inventarios y el desempeño de la empresa.

Por otro lado podemos comparar con su investigación de Sumalave (2020), nos indica que la mayoría de sus encuestados lo calificaron como media, lo que corresponde una rentabilidad media, mostrando que existe una correlación positiva de 0.732 entre las gestión financiera y la rentabilidad lo que quiere decir que es significativa, por lo tanto los resultados dice que la mayoría de los empleados percibieron las dimensiones organizacionales como moderada, Asimismo es importante monitorear todas las actividades financieras para aumentar los ingresos y controlar lo adecuado, pero siempre y cuando garantizando el cumplimiento de las normas contables y las buenas relación con los inversionistas.

De tal manera que Aza y Ccañihua (2021), menciona que la mercadería incide a la rentabilidad en la empresa, mostrando su resultado de correlación de Pearson fue de 0.665 con una significancia aceptable; la empresa debe pensar en mantener el inventario necesario para satisfacer la demanda del público, con el

apoyo de sistemas de información actualizados que evitará pedidos excesivos por parte de los proveedores, creando deudas innecesarias para la empresa.

De igual manera los resultados revelados y obtenidos en la indagación de Gutiérrez y Hoyos (2020) que nos menciona en sus conclusiones los inventarios en la empresa tiene un nivel de cumplimiento bajo afectando a la rentabilidad, en la cual resalta que el control de inventarios de manera directa a la rentabilidad de la empresa se encuentra en un nivel bajo, la cual en el promedio de los 4 procesos es igual al 47% de acuerdo en la tabla de escalas de medición, demostrando que el 53% de sus actividades no se cumplen, y que para que el nivel de cumplimiento sea bueno este debería cumplir las actividades en el 3% de manera general.

En cuanto para el primer objetivo específico en la empresa López y Cia SAC se hizo una encuesta para ver el nivel de estrategia de inventarios tomando en cuenta al personal de almacén, logística y contabilidad, por lo que se dio por obtener los resultados de que se encuentran en un nivel intermedio bajo, donde el 64% de los encuestados se sienten indiferentes sobre la implementación de la estrategia de inventario adecuada y el 36% muestran en un nivel bajo ya que reflejan en desacuerdo en la estrategia de inventario. En cuanto a la dimensión de pronóstico de mercadería están en un nivel intermedio obteniendo el 73% ya que están reflejando que no hay un buen pronóstico, y en un nivel bajo con un 27%, asimismo, en la política de inventarios un 36% se muestra en un nivel intermedio y en el nivel bajo se encuentra el mismo porcentaje, reflejando que las políticas de los inventarios tienen un nivel intermedio - bajo, significa que la empresa no cuenta con un control y supervisión de sus inventarios.

Asimismo en comparación de la investigación según Rosales (2021), demuestra que al plasmar la estrategia de inventario mejorará el cumplimiento de los pedidos de la empresas, en comparación hubo un aumento promedio desde la prueba previa del 61% hasta lo posterior el 87% que reflejan la velocidad de entrega de pedidos y a la vez puede ver que la desviación estándar aumenta con la prueba previa del 3.68% al post test de 5.52%, lo que significa que el control de inventario mejorará a pesar de que los datos están todavía dispersos.

Como así también Manosalvas y Peñafiel (2020), nos mencionó que las empresas aplican controles internos en el área de almacén, donde se compara la información obtenida con los controles que se deben de aplicar para que puedan

corregir los procesos a realizar, tanto así que un 28% de las empresas reportó que se implementaron procedimientos de control, tanto así que el 72% informo que niegan la existencia de un control interno en las empresas, ya que el inventario es muy fundamental, en donde se deben de implementar controles internos, siempre y cuando estén protegidos de daños, pérdidas y deterioro para que sus inventarios estén en un buen estado, para que las empresas puedan salir adelante y que cumplan todos sus objetivos propuestos .

Por otro lado, en el segundo objetivo específico, hemos diagnosticado el nivel de rentabilidad de la empresa López y Cia SAC, en este reveló que su margen de utilidad bruta es de 23.9% y en su margen de utilidad neta un 9.7%, esto es por cada 100 soles invertido, es por ello que el análisis documental sobre los ratios de utilidad bruta muestra su situación actual la cual fue un 0.24, mostrando que está por debajo del promedio del 0.32, asimismo, en cuanto en la utilidad neta su situación actual fue de 0.097, revelando que se encuentra por debajo de su promedio del 0.15, señalados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática para las empresas, es por ello que en base a los resultados demostrados se muestra que la gran empresa está por debajo de los porcentaje de acuerdo a las ventas netas que esta puede tener.

Por lo tanto, con la comparación de la investigación de Domínguez (2022), se asemeja ya que esta revela que después de haber realizado su análisis de rentabilidad está demostrando que su rentabilidad bruta esta sobre el promedio de 33.43% lo cual el resultado demuestra que está por encima del promedio de lo señalado por la INEI para las empresas, en cambio nos demuestra que en su rentabilidad neta sobre las ventas está obteniendo un promedio de 2.95%, lo cual determina que la empresa ha generado utilidad en los tres periodos, sin embargo estos porcentajes se encuentran por debajo en un 2.75%

Asimismo mostró Contreras (2020), en su indagaciones después de evaluar la rentabilidad de la empresa Tabacalera La Francey S.A, Quevedo 2020, revelo que en la rentabilidad económica como financiera con corte del 30 de abril del 2023, en sus estados financieros, dio como resultado que el ROI fue del 8% y su ROE del 9%, la es dio como resultado que la empresa no está manejando correctamente sus recurso ya que estos están por debajo del 25% que es el porcentaje para que se considere que la empresa obtuvo una buen rentabilidad.

En la cual Asmad (2021) en su investigación sobre el control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Auto mecánica San Miguel SRL Chimbote, reflejo en sus resultados tiene niveles bajos de rendimiento por cada sol de inversión realizada, revelando que su situación actual en el margen bruto para el periodo 2020 es de 0.13 y su ideal debió ser de 0.40 en cuanto a su margen de utilidad neta si situación actual correspondiente al periodo 2020 dio un 0.006 y debió ser su situación ideal 0.15.

Por otro lado, Zavaleta (2021) en su indagación al momento de diagnosticar la rentabilidad de la empresa inversiones El protector SRL, en los resultados demostró que la empresa en los periodos 2019 y 2018 comparativamente aplicando ratios financieros los cuales midieron la rentabilidad sobre las ventas operativas, sobre la utilidad neta el ROE y el ROA, está obteniendo variaciones negativas de 0.0017, 0.0123, 0.0088, 0.0278 y 0.0972 respectivamente, la cual resalta que este nivel recae por la falta de un programa de control de inventarios que peritan un control logístico.

Finalmente para el tercer objetivo específico, en los beneficios de implementar una adecuada estrategia de inventarios podemos fortalecer nuestra hipótesis, mediante una adecuada estrategia de inventarios el nivel de rentabilidad incrementara positivamente, tanto así que los vendedores deben de tener un buen control efectivo y puedan actualizar sus inventarios en stock, ya que estarían cumpliendo las carencias que los clientes están enfrentando, por lo tanto, de priorizar los productos altos valor con ventas bajas que significa que requiere de mucha atención y los productos de valor medio con ventas regulables, significa que no deben de descuidarse ya que siempre salen al mercado y así mismo los productos de valor bajo con ventas altas, esos no necesitan de muchas atención ya que siempre se venden en gran cantidad.

En cuanto en comparación a la investigación de Ramírez et al. (2021), indicó que deben de implementar estrategias que permitan a las empresas aplicar la cadena de valor y así incorporarse a los mercados globales como empresas locales. Asimismo, es fundamental pensar claramente en la estrategia que creará valor para los clientes y desarrollar una capacidad de mejorar roles y el ambiente de trabajo ya que esto permitirá que los recursos humanos sean una clave de mejor desempeño.

Asimismo, para implementar más el último objetivo específico el autor Lauz y Sagastegui (2022), nos menciona que sus resultados de controles de almacén y sus inspecciones físicas correctamente implementados por cada periodo servirá de apoyo, proporcionando siempre y cuando un conocimiento preciso de la rotación de cada individuo, adaptando así la red logística al negocio y su posterior desarrollo, un control adecuado y una gestión más eficaz.

## **VI. CONCLUSIONES**

1. Se puede concluir de acuerdo a los resultados de las encuestas aplicadas a los trabajadores de la empresa López y Cia SAC, nos refleja la relación que existen entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad es positiva, esto muestra que si se mantiene una buena estrategia de inventarios la rentabilidad de la empresa podrá incrementar, pudiendo así tener una mejor relevancia y ser una empresa competitiva.
2. Asimismo, para el objetivo específico 1 Determinar el nivel de estrategia de inventarios que se aplica en la empresa, nos refleja de acuerdo a las respuestas de los colaboradores de la empresa López y Cia SAC, reflejó que la misma empresa se encuentra en un nivel intermedio, se ve que la empresa no está teniendo una adecuada estrategia de inventarios.
3. Por otro lado, en cuanto al objetivo específico 2 el cual fue Diagnosticar el nivel de rentabilidad de la empresa, después de haber utilizado los indicadores los cuales nos revelaron que el margen de utilidad bruta como así también el margen de utilidad neta está por debajo del promedio general, asimismo señala por INEI.
4. Sin embargo, de acuerdo al objetivo específico 3 el cual fue Describir beneficios de implementación de una adecuada estrategia de inventarios, revela que la estrategia de inventarios afectará positivamente a la rentabilidad dando un mejor beneficio a la empresa López y Cía. SAC.
5. Finalmente hay un hallazgo que impactó en nosotros los investigadores que es la falta de capacitación del personal, se llegó a la conclusión que la empresa no realiza muy seguido sus capacitaciones mayormente para el personal nuevo, ya que es primordial para que la empresa maneje a un buen estado y no haya conflictos o problemas dentro de la empresa.

## VII. RECOMENDACIONES

En cuanto a la determinación de la relación de la estrategia de inventarios y la rentabilidad, se puede recomendar que para poder llevar una mejor relación entre ambas se deben mejorar las capacitaciones realizándose cada 4 veces al año, ya que está mantendrá la interacción entre los colaboradores con la empresa así mismo realizar un incentivo para las metas y objetivos.

Por lo cual, se recomienda que, para el ingreso de mercadería al sistema, debe de haber un especialista en logística donde se encarguen de verificar el stock y monitorear la entrada y salida de la mercadería (Método PEPS), para que no haya fallas en el inventario, ya que últimamente hay problemas en los ingresos de mercadería.

Por otro lado, en cuanto para poder tener y llegar un buen nivel de estrategia de inventarios la empresa deberá aplicar un buen pronóstico para sus ventas, asimismo aplicando y mejorando un acuerdo al entorno de las políticas para sus inventarios e implementando las capacitaciones y mejorando los incentivos.

Asimismo, para poder incrementar el nivel de la rentabilidad debe de aplicar una mejora estrategia de inventarios, como llevar a cabo informe de gestión, esto se puede realizar periódicamente ya que pueden determinar los puntos de mejora o los problemas que hay en la empresa, también está en realizar la clasificación ABC y por último la utilización de software para simplificar la gestión de existencias la que ayudará que la gestión sea más eficiente y precisa, con un tiempo reducido minimizando la posibilidad de error humana.

Para finalizar de acuerdo a lo mencionado posteriormente a los beneficios de la implementación de estrategia de inventarios se recomienda aplicar esta, ya que les permitirá tener un mejor nivel e incrementar positivamente a su rentabilidad de la empresa teniendo consigo una mejora en la cotización, adquisición, recepción, almacenamiento, distribución y venta de sus inventarios.

## Referencias

- Álvarez, K., Hernández, K (2021). Sistema de control interno para mejorar la gestión de inventario en una empresa importadora de materiales eléctricos [Trabajo de Titulación - Contaduría Pública Autorizada] *BachelorThesis*. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/58615>
- Al-Harbi, A. (2019). The determinants of conventional banks profitability in developing and underdeveloped OIC, [Countries Journal of Economics, Finance and Administrative Science, 24(47), 4-28]. Los determinantes de la rentabilidad de los bancos convencionales en los países en desarrollo y subdesarrollados de la OCI. [ Revista de Economía, Finanzas y Ciencias Administrativas, 24(47), 4-28].<https://doi.org/10.1108/JEFAS-05-2018-004>
- Amorim., J (2020). Análise da gestão financeira das microe pequenas empresas do setor varejista da Cidade de Cláudio. (Artículo). *Research, Society and Development*, v. 9, n.12, e31391210952, 2020 (CC BY 4.0) |ISSN 2525-3409|.Universidade do Estado de Minas Gerais, Brasil. / Análisis de la gestión financiera de micro y pequeñas empresas del sector minorista en la ciudad de Cláudio. (Artículo). *Investigación. Sociedad y Desarrollo*, vol. 9, n.12, e31391210952, 2020 (CC BY 4.0) |ISSN 2525-3409|.Universidade del Estado de Minas Gerais, Brasil.<https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/10952/9962>
- Arias, F. (2016). *El proyecto de investigación, Introducción a la metodología científica*. 7ma. edición.
- Arias, L. (2020). Proyecto de tesis – Guía para elaboración. Hecho el Depósito

Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2020-05577.  
[http://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2236/1/AriasGonzales\\_ProyectoDeTesis\\_libro.pdf](http://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2236/1/AriasGonzales_ProyectoDeTesis_libro.pdf)

Asmad, D. (2021). Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Automecanica San Miguel S.R.L., Chimbote - 2020. [ *Tesis de Contador Público*]. Universidad Cesar vallejo.[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77610/Asmad\\_SDJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/77610/Asmad_SDJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Aza., N y Cañihua., A, (2021). El control de inventarios y la rentabilidad de la empresa Farmacia Sonia SAC, 2019. [ *Título profesional de contador público*]. Archivo digital  
<https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/362/TESIS%20FINAL%20PRESENTADO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ballou, R. (2004). *Logística: Administración de la cadena de suministro*. Editorial Pearson Educación. (5ª Edición)

Berling, P., y Martínez, V. (2011). Optimal Inventory Policies when Purchase Price and Demand Are Stochastic. *Operations Research*, 59(1), 109–124. / Políticas de inventario óptimas cuando el precio de compra y la demanda son estocásticos [ *Investigación de operaciones*. 59(1) 109-124]. <https://doi.org/10.1287/opre.1100.0862>

Cayetano, H., Villanueva, D., Montalvo, C., y Vergaray, A., (2019). La estrategia de inventarios consiste en la reducción de los costos logísticos de una empresa comercializadora de piezas, partes y accesorios de mantenimiento. [ *Revista Científica EPigmalión*, 1(2)]. <https://doi.org/10.51431/epigmalion.v1i2.537>

Codarlupo, E., y Sobrino, N. (2023). El control interno y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del sector químico Sullana, 2021. [*Tesis para obtener el título profesional de Contador Público*] Universidad César Vallejo.

[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV\\_INST/175ppoi/Ima991002963464707001](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/175ppoi/Ima991002963464707001)

Córdoba, M. (2014). Análisis financiero. Ecoe Ediciones.  
<https://www.digitaliapublishing.com/a/47102>

Contreras., L (2020). Propuesta de mejora del proceso administrativo de compras para incrementar la rentabilidad de Tabacalera La Francey SA Quevedo 2021. [Tesis de maestría]. Universidad Cesar Vallejo.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47081/Contreras\\_PJL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47081/Contreras_PJL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Chomba, R., (2020). Sistema de pronóstico de ventas de productos en la empresa KanQa. [*Trabajo de tesis*].<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/24274/Chomba%20Chico%2c%20Ronny%20Gianfranco.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cruz, J., y Rodríguez, D. (2022). El control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial Yataco, 2022. [*Tesis de contador público*]. *Archivo digital*.

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/105299>

Dominguez., L (2022). La gestión administrativa y su influencia en el incremento de la rentabilidad de una pequeña empresa comercial al año 2022. [*Tesis*

de maestría]. Universidad Cesar Vallejo.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/100419/Dominguez\\_FLM%20-%20SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/100419/Dominguez_FLM%20-%20SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Egusquiza, L., y Espíritu, M. (2021). Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Panificadora Panivilla SAC, San Martín de Porres, 2020. [ *Tesis para optar el título profesional de: Contadora Pública* ].<https://hdl.handle.net/11537/28918>

Enríquez, L., y Rodríguez, M (2020) Beneficios de utilizar el Análisis ABC en la administración de inventarios en una Pequeña y Mediana Empresa (PyME) comercializadora en Tlaxcala, México. [ *Maestría* ] Instituto Tecnológico de Apizaco.  
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2020/09/02CA2020-01.pdf>

García., M y Tananta., L (2022). Gestión financiera y su incidencia con la rentabilidad de la empresa Constructora Horus Contratistas Generales SAC, Tarapoto 2021. [ *Tesis para obtener el título profesional de Contador Público* ].

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/97403/Garc%c3%ada\\_PM-Tananta\\_PL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/97403/Garc%c3%ada_PM-Tananta_PL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Gaytán, J. (2020). Indicadores Financieros y Económicos. El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42), 143-156.

[https://www.researchgate.net/publication/352093353\\_El\\_plan\\_de\\_negocios\\_y\\_la\\_rentabilidad](https://www.researchgate.net/publication/352093353_El_plan_de_negocios_y_la_rentabilidad)

García, M., y Ortega, Y. (2017). Labor scenario of the faculty of economics and business sciences of the ucla from the perspective of the training of support staff / escenario laboral da faculdade de ciências

económicas e empresariais da ucla desde a perspectiva da formacao do pessoal de apoio. Gestión y gerencia /Escenario laboral del decanato de ciencias económicas y empresariales de la ucla desde la perspectiva de la capacitación del personal de apoyo/, 11(1), 26–.

[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51ucv\\_inst/p5e2np/cdi\\_scielo\\_journals\\_s1990\\_86442021000300371](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51ucv_inst/p5e2np/cdi_scielo_journals_s1990_86442021000300371)

González, D. (2022). Metodología de la investigación: propuesta, anteproyecto y proyecto. (Cuarta edición).Ecoe ediciones.[https://bibliotecaceunem.com/libros/Lic.%20Administracion/13.%20metodologia\\_de\\_la\\_investigacion\\_propuesta\\_anteproyecto\\_y\\_proyecto.pdf](https://bibliotecaceunem.com/libros/Lic.%20Administracion/13.%20metodologia_de_la_investigacion_propuesta_anteproyecto_y_proyecto.pdf)

Guevara, L. (2020). *Gestión de inventarios. UF0476. Logroño: Editorial Tutor formación.*

Gutiérrez, K., Hoyos, T (2020). Influencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Las Nuevas Tiendas Alex S.A.C. Cajamarca, periodo 2019 (*Tesis de licenciatura*). *Repositorio de la Universidad Privada del Norte.* <https://hdl.handle.net/11537/25137>

Hernández., S., Fernadez., C. y Baptista., L (2014). *Metodología de la investigación.* (6a ed.).McGraw-Hill Interamericana.[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV\\_INST/1s5h644/alma991001164679707001](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/1s5h644/alma991001164679707001)

Hernández, S., Fernadez, C. y Baptista, L. (2014). Capítulo 3 Planteamiento cuantitativo del problema. R. Hernández Sampieri. *Metodología de la investigación.* (6a ed.) McGraw-Hill Interamericana.[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV\\_](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_)

INST/1s5h644/alma991001164679707001

Hamedn, A., y Jawad, K.(2023) International Journal of Professional Business Review, 8(5), e01508. Inventory analysis using the abc-ved matrix - applied research in al-zawraa state company | análise de inventário utilizando la matriz abc-ved - pesquisa aplicada na al-zawraa state company. International Journal of Professional Business Review, 8(5), e01508. Análisis de inventario utilizando la matriz abc-ved - investigación aplicada en la empresa estatal al-zawraa / Análisis de inventario utilizando una matriz abc-ved - pesquisa aplicada na al-zawraa state company. International Journal of Professional Business Review, 8(5), e01508.  
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85159630444&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=a5cb168d36e28300e69ec6f2ef82698c&sot=q&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY-AUTH%28control+de+inventario%29&sl=41&sessionSearchId=a5cb168d36e28300e69ec6f2ef82698c#author-keywords>

Hassan, K., y Aljaaidi, K (2021). Inventory Management and Performance in Energy Industry in Saudi Arabia: Empirical Evidence.( *Quality-Access to Success*, 22(182))./ Gestión de inventarios y desempeño en la industria energética en Arabia Saudita: evidencia empírica.( *Calidad- Acceso al Éxito*, 22(182)).<https://www.proquest.com/docview/2526905664/fulltextPDF/AAA191AD3DD24C1APQ/1?accountid=37408>

Khoirunnisa, I., Baktiono, A., y Arif, M. (2021). Rentability Analysis of PT.

- Garuda Indonesia by Using Dupont Method period 2019-2020. Análisis de Rentabilidad de PT. Garuda Indonesia mediante el uso del método Dupont período 2019-2020. *In Journal of World Conference (JWC) (Vol. 3, No. 6, pp. 557-566).*  
<https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/jbie/article/view/13623/13209>
- Lauz, T., y Sagastegui, M. (2022). Control de Inventarios y su influencia con la Rentabilidad empresarial del Centro Comercial la Bellota, Lima 2021. [Tesis para obtener el título profesional de Contador Público], Universidad César Vallejo.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/110618/Lauz\\_LLTE-Sagastegui\\_DKM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/110618/Lauz_LLTE-Sagastegui_DKM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Lopez ., C ( 2019) .Os inventários numa empresa de extração de granitos.[Mestrado em Contabilidade e Finanças ].Instituto Politécnico de Viana do Castelo / Inventarios en una empresa de extracción de granito.[Máster en Contabilidad y Finanzas] Instituto Politécnico de Viana do Castelo.[http://repositorio.ipvc.pt/bitstream/20.500.11960/2293/1/Catari na\\_Viana.pdf](http://repositorio.ipvc.pt/bitstream/20.500.11960/2293/1/Catari%20na_Viana.pdf)
- Quispe., L (2010). Jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática. Indicadores de rentabilidad.  
[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0932/index.htm](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/index.htm)
- Manosalvas., R., Baque., K. y Peñafiel., A. (2020). Estrategia de control interno para el área de inventarios en la empresa Ferricortez comercializadora de productos ferreteros en el cantón Santo Domingo.

- (Sexta edición). *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 288-293.  
<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-288.pdf>
- Márquez, A., Villegas, F., Moreira, J. y Gaibor, A. (2021). Rotación de personal y clima organizacional en la empresa eléctrica de distribución del Cantón Milagro. *Conrado*, 17(80), 371–381.  
<http://ref.scielo.org/jrgrq3>
- Morell, D., Betancourt, J., y Acosta, A. (2019). Administración de inventarios. *Artículo de revisión* [www.cyta.com.ar/ta/article.php?id=180102](http://www.cyta.com.ar/ta/article.php?id=180102)
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios., V. y Romero., E. (2018). Metodología de la investigación Cuantitativa - Cualitativa. (5a. Edición) *Redacción de la Tesis*  
[https://edicionesdelau.com/wp-content/uploads/2018/09/Anexos-Metodologia\\_%C3%91aupas\\_5aEd.pdf](https://edicionesdelau.com/wp-content/uploads/2018/09/Anexos-Metodologia_%C3%91aupas_5aEd.pdf)
- Otzen., T. y Manterola., C. (2023) Técnicas de muestreo en un estudio poblacional. *Int. J. Morphol.*, 35(1):227-232, 2017.  
[https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=s0717-95022017000100037&script=sci\\_abstrac](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=s0717-95022017000100037&script=sci_abstrac)
- Porles.,F (2023). Relationship between carbon footprint and profits: The moderating role of clean energy innovation. *Thesis Centrum PUCP Business School Pontifical Catholic University of Peru Maastricht School of Administration*. Relación entre huella de carbono y ganancias: el papel moderador de la innovación en energías limpias. *Tesis Centrum PUCP Business School Pontificia Universidad Católica del Perú Escuela de Administración de Maastricht*.  
<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/2>

5585/Relationship%20between%20Carbon%20Footprint%20and%20  
Profits%20The%20Moderating%20Role%20of%20Clean\_Portes.pdf?s  
equence=1&isAllowed=y

Pulido., D. (2020). An optimization approach for inventory costs in probabilistic inventory models: A case study/Un enfoque de optimización para costos de inventario en modelos de inventario probabilísticos: Un caso de estudio, *Revista Chilena de Ingeniería*, 2020, *Vol.28 (3)*, p.383-39.  
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/optimization-approach-inventory-costs/docview/2479814172/se-2>

Portelles., G., Vilela., L., Esteves., E (2023). Information and results management system for laboratories-GestLab. / Sistema de gestión de información y resultados para laboratorios-GestLab. *Editorial Ciencias Médicas. Editorial Ciencias Médicas*  
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85159369606&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=b69c6094eefc9cfa48e6c0703f60c099&sot=q&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY-AUTH%28sistema+de+software%29&sl=39&sessionSearchId=b69c6094eefc9cfa48e6c0703f60c099>

Quispe, R (2010). Cap.6. Indicadores de rentabilidad. *Jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática*.  
[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0932/cap06.pdf)

Ramírez, R., Ríos, J., Lay, N. y Ramírez., R. (2021). Estrategias empresariales y cadena de valor en mercados sostenibles: una revisión teórica.

*Corporación Universidad de la Costa. Vol. 29 (2023): Número Especial 8 (JULIO-DICIEMBRE).*

<https://produccioncientificaluz.org/index.php/rcs/index>

Rivera, T (2021). Definición. Indicadores de rentabilidad, liquidez, deuda y eficiencia como herramienta de evaluación para TIENDAS S.A. (Trabajo de Grado. Ciclos Profesionales)

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1748/12.%20TGII%20RIVERATrabajo%20de%20grado%20Final%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rivando, E., Freire, F., Farias, S (2022). Aplicação da ferramenta curva ABC na gestão de estoque em uma empresa de artigos para decoração.

*Brazilian Journal of Production Engineering, 8(3), 47–56. Universidade Federal de Alagoas – Unidade Penedo. Aplicación de la herramienta curva ABC en la gestión de inventarios en una empresa de artículos de decoración. Revista Brasileña de Ingeniería de Producción, 8(3), 47–56. Universidad Federal de Alagoas – Unidad Penedo. <https://periodicos.ufes.br/bjpe/article/view/37016>*

Rosales, L. (2021). Implementación de gestión de inventario para mejorar el servicio al cliente en la empresa Estrategia Integral & Consultores S.R.L., Lima, 2021. *Universidad César Vallejo. [TESIS LICENCIATURA DE BACHILLER]*

[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV\\_INST/175ppoi/ima991002909800707001](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/175ppoi/ima991002909800707001)

Rojas, I. (2019). Gestión de inventarios y rentabilidad en el área de logística de la empresa red salud del norte SAC Huacho–Huaura, 2018. *[Tesis*

*para obtener el Título Profesional de Ingeniero Industrial]. Universidad Nacional Jose Faustino Sánchez Carrión*

<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/3574/ROJAS%20SACRE%2C%20OSCAR%20IVAN.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Salas, H. (2022). Inventarios: manejo y control. *ECO E ediciones*.  
[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV\\_INST/p5e2np/cdi\\_elibro\\_books\\_ELB69078](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/p5e2np/cdi_elibro_books_ELB69078)

Sucasaire, P. (2022). Orientaciones para la selección y el cálculo del tamaño de la muestra en investigación. *Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2022-02488 - ISBN 978-612-00-7547-0*.

[http://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3096/1/Orientaciones\\_para\\_seleccion\\_y\\_calculo\\_del\\_tama%C3%B1o\\_de\\_muestra\\_de\\_investigacion.pdf](http://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/3096/1/Orientaciones_para_seleccion_y_calculo_del_tama%C3%B1o_de_muestra_de_investigacion.pdf)

Sumalave, W. (2020). Gestión Financiera y Rentabilidad en una Empresa bajo Régimen General. *[Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Tributación]. Universidad Nacional de Callao*

<http://hdl.handle.net/20.500.12952/5344>

Thairone., A (2020), Desafios na gestão logística de uma microempresa fabricante de biscoitos na perspectiva da integração das atividades primárias e de apoio Challenges in the logistical management of a cookie manufacturing microenterprise from the perspective of primary and support activities integration. *Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI). Research, Society and Development, v. 9, n.8, e722986023,*

2020(CC BY 4.0) |ISSN2525-3409. ) / Desafíos en la gestión logística de una microempresa de fabricación de galletas desde la perspectiva de la integración de actividades primarias y de apoyo. *Universidad Federal de Itajubá (UNIFEI). Research, Society and Development*, v. 9, n.8, e722986023, 2020(CC BY 4.0) |ISSN2525-3409.<https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/6023/587>

Tomanguillo, N., Bardalez, C. y Charly, C. (2022). Control de inventario y rentabilidad en una empresa ferretera de Manantay-Perú. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 3(1), 649-666. *Maestría de Tributación*.  
[https://oasisbr.ibict.br/vufind/Record/SAPIENZA\\_30e2f608fe615a65f3c7dbde970c8e12](https://oasisbr.ibict.br/vufind/Record/SAPIENZA_30e2f608fe615a65f3c7dbde970c8e12)

Useche, C., Artigas, W., Queipo., B. y Perozo., E. (2019). Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos. *ISBN: 978-956-6037-04-0*  
[https://www.researchgate.net/publication/344256464\\_Tecnicas\\_e\\_instrumentos\\_de\\_recoleccion\\_de\\_datos\\_Cuali-Cuantitativos](https://www.researchgate.net/publication/344256464_Tecnicas_e_instrumentos_de_recoleccion_de_datos_Cuali-Cuantitativos)

Wardhana, H., Wardoyo, E., Winarno, C. (2023). Perceptions of human resource management practices: study of culinary industry of smes in indonesia / Percepciones de las prácticas de gestión de recursos humanos: estudio de la industria culinaria de las pymes en indonesia. *Revista de derecho y desarrollo sostenible*, 11(5), de 0858. *Universidad César Vallejo*.  
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85169602999&origin=resultslist&sort=plf->

f&src=s&sid=c2260d42b926be1c8614242e54203dd2&sot=q&sdt=b&s  
=TITLE-ABS-KEY

AUTH%28recursos+humanos%29&sl=36&sessionSearchId=c2260d4  
2b926be1c8614242e54203dd2

Wee, M. (2011). *Inventory Systems: Modeling and Research Methods*. Nova Science Publishers, Inc. / *Sistemas de Inventario: Modelado y Métodos de Investigación*. Nova Science Publishers, Inc. ISBN 978-1-61728-727-5 (eBook), Universidad César Vallejo.

<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=445003&lang=es&site=ehost-live>

Zavaleta., F (2021). *Estrategias de mejora en la gestión de inventario para la rentabilidad de la Empresa Inversiones El Protector SRL, Chiclayo. [Tesis de maestría]*. Universidad Cesar Vallejo.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56398/Zavaleta\\_PFDMSD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56398/Zavaleta_PFDMSD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Zhang, Y (2019). *Inventory and pricing management in probabilistic selling*. [Tesis doctoral]. *Universitat Politècnica de Catalunya (UPC)* / *Gestión de inventarios y precios en la venta probabilística*. [Tesis doctoral]. *Universitat Politècnica de Catalunya (UPC)*.  
<https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/128189/TYZ1de1.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

**ANEXO 1:**

*Tabla de Operacionalización de Variables*

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIONES
<b>Estrategia de Inventarios</b>	La planeación y el control de las actividades estratégicas de la cadena de inventarios busca la aproximación de precios de la magnitud de sus productos o servicios los cuales pueden ser dirigidos por una cadena de suministros. Estas aproximaciones de ordinario se muestran en la manera de pronosticas y predecir (Vallo 2004).	Se aplicará las técnicas de las encuestas, para algo cual el cuestionario contará con la participación de los trabajadores de almacén, logística; aplicando consigo una entrevista a cada uno de los participantes	Pronósticos Políticas de inventarios Recursos Humanos Sistema de almacenamiento	pronóstico de mercadería Clasificación de inventarios Control de inventarios Capacitación de personal Rotación de puestos Sistema de Software	ESCALA ORDINAL
<b>Rentabilidad</b>	La rentabilidad de acuerdo a Córdova. M. (2014), nos mencionó que estas razones son las que miden la capacidad o rendimiento de la organización en relación a las ventas, activos o capital.	Se aplica una encuesta, asimismo se realizará el análisis documental	Rentabilidad	Margen de utilidad neta Margen de utilidad bruta	ESCALA ORDINAL RAZÓN

Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS GENERAL	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
¿Una adecuada estrategia de inventarios incide en la rentabilidad de la empresa?	O.G: Determinar el nivel de relación que existen entre la estrategia de inventarios y la rentabilidad	O.E. 1.- Determinar el nivel de estrategia de inventarios que se aplica en la empresa. O.E. 2.- Diagnosticar el nivel de rentabilidad de la empresa. O.E. 3.- Describir beneficios de implementación de una adecuada estrategia de inventarios.	H1: Una adecuada estrategia de inventarios guarda relación con el nivel de rentabilidad de la empresa	VARIABLE 1: Estrategia de Inventarios VARIABLE 2: La Rentabilidad TECNICA: Encuestas y análisis de documental INSTRUMENTOS: Cuestionario
TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN		VARIABLES Y DIMENSIONES		ESCALA DE MEDICIÓN
TIPO DE INVESTIGACIÓN:		ESTRATEGIA DE INVENTARIOS		Nivel o Rango
Enfoque: Cuantitativo		DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
Tipo: Básica		Pronostico	Pronóstico de mercadería	3ordinal, tipo: Likert 1: Muy bajo
Alcance Temporal: Transeccional		Políticas de inventarios	Clasificación de inventarios	1

Según Nivel: Correlacional		Control de inventarios	3	2: Bajo
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	Recursos Humanos	Capacitación del personal	3	3: Intermedio
		Rotación de puestos	1	4: Alto
POBLACIÓN Y MUESTRA	Sistema de almacenamiento	Sistema de Software	4	5: Muy alto
Los 30 Trabajadores de la Empresa LOPEZ CIA Y SAC y los 11 participantes		RENTABILIDAD		ordinal, tipo: Likert análisis documental
	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	1: Muy bajo
MUESTRA	Rentabilidad	Margen de utilidad neta	7	2: Bajo
MUESTREO				3: Intermedio
Área Almacén		Margen de utilidad bruta	8	4: Alto
Área de contabilidad				5: Muy alto
Área de logística				

## ANEXO 2:

### Instrumento de recolección de datos



## ESTRATEGIA DE INVENTARIOS

**INTRUCCIONES**

Cordialles saludos estimados participantes, como estudiantes de la carrera de contabilidad del X Ciclo, los cuales estamos desarrollando la tesis titulada "ESTRATEGIA DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LOPEZ Y CIA S.A.C.

Es por ello que se les invita a participar para poder desarrollar de manera Responsable, honesta, eficiente clara.

Calificación por ítem:

- (1) = Muy bajo
- (2) = Bajo
- (3) = Intermedio
- (4) = Alto
- (5) = Muy alto

afrankzo@gmail.com [Cambiar de cuenta](#)

No compartido

\* Indica que la pregunta es obligatoria

### Dimensión 1: Pronostico de ventas

1. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa realiza pronósticos para su ventas? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

2. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa cuenta con objetivos claros para sus proyecciones de sus ventas? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

3. ¿Estas de acuerdo con el nivel que la empresa aplica métodos o tipos para pronosticar sus actividades? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

Siguinte

Página 1 de 3

Borrar formulario

## Dimensión 2: Políticas de inventarios

4. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con clasificación de sus inventarios? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

5. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un buen nivel de políticas para llevar sus inventarios? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

6. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un control y supervisión de sus inventarios? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

7. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que se respetan las políticas de la empresa en cuanto a los inventarios? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

## Dimensión 3: Recursos Humanos

8. ¿Está de acuerdo usted con el nivel de las capacitaciones que implementa la empresa? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

9. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene en la capacitación del nuevo personal? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

10. ¿Crees usted que la empresa está invirtiendo en su recurso humano? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

¿Usted está de acuerdo con el nivel que se proyecte una nueva modalidad de rotación de puestos para el personal, y así se sientan más capaces y con más conocimientos para que pueda enfrentar algún problema que se presente en la empresa? \*

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

#### Dimensión 4: Sistema de almacenamiento y manejo

12. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un adecuado sistema de control de inventarios?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

13. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa se encuentre en las condiciones para sobrellevar el inventario?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

14. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa lleve un adecuado almacenamiento de sus inventarios?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

15. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa maneja y distribuye bien sus productos?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

[Atrás](#)

[Siguiente](#)

Página 2 de 3 [Borrar formulario](#)

## RENTABILIDAD

### INTRUCCIONES

Cordialmente saludamos a todos los participantes, como estudiantes de la carrera de contabilidad del X Ciclo, los cuales estamos desarrollando la tesis titulada "ESTRATEGIA DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA LÓPEZ Y CIA S.A.C."

Es por ello que se les invita a participar para poder desarrollar de manera Responsable, honesta, eficiente y clara.

Calificación por ítem

(1) = Muy bajo

(2) = Bajo

(3) = Intermedio

(4) = Alto

(5) = Muy alto

### Dimensión 1: RENTABILIDAD

1. ¿Está de acuerdo nivel que la empresa tiene una estrategia para obtener una mejor rentabilidad?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

2. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa utiliza todos sus medios para una mejor venta?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

3. ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto es un reflejo para el éxito de la empresa?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

4. ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto tenga un buen resultado para el año 2022

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

5. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplique políticas de reducción de gastos de ventas?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

6. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa conciba un beneficio neto?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

7.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que el activo total es un bien controlado en la empresa?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

8.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de los gastos administrativos y de ventas?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

9.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de solventar los costos y gastos operativos de la empresa?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

10.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa está obteniendo ganancias a pesar de sus gastos?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

11.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene para solventar sus gastos y obtener beneficios económicos luego de las ventas de sus productos?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

12.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel eficiencia y eficacia de su estrategia de precios o se están administrando correctamente en los costos de ventas?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

13.- ¿Cree usted que el nivel se está alcanzando el porcentaje de la utilidad bruta según la empresa?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

14.- ¿Está de acuerdo que, si los productos se agotan con facilidad y el precio es el adecuado, quizás tengas problemas en el ciclo de ventas?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

15.- ¿Está de acuerdo que con el nivel, si el margen de utilidad bruta en ventas es métrico, sea una clave para los equipos comerciales y es posible evaluar la eficiencia de las operaciones e identificar señales de alerta?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

[Atrás](#)

[Enviar](#)

Página 3 de 3

[Borrar formulario](#)

## Anexo 3

### **Consentimiento Informado (\*)**

Título de la investigación: "Estrategia de inventario y su incidencia en la rentabilidad en la empresa López y Cía. SAC".

Investigador (a) (es): Zurita Aldaz Ekaterine Andrea y Zurita Cordova Frank Anthony.

#### Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Estrategia de inventario y su incidencia en la rentabilidad en la empresa López y Cía. SAC", cuyo objetivo es Determinar el nivel de relación que existe entre la estrategia de inventario y la rentabilidad.

Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad César Vallejo del campus Chiclayo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la empresa López y Cía. SAC



El impacto del problema de la investigación es que la estrategia de inventario mide y afecta su rentabilidad de la empresa

#### Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una encuesta donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: "Estrategia de inventario y su incidencia en la rentabilidad en la empresa López y Cía. SAC".
2. Esta encuesta tendrá un tiempo aproximado de 30 minutos y se realizará en el ambiente del área de almacén, logística y contabilidad de la empresa López y Cía. SAC. Las respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

\* Obligatorio a partir de los 18 años



**Participación voluntaria (principio de autonomía):**

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

**Riesgo (principio de No maleficencia):**

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

**Beneficios (principio de beneficencia):**

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

**Confidencialidad (principio de justicia):**

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

**Problemas o preguntas:**

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) Zurita Aldaz Ekaterine y Zurita Cordova Frank Anthony email:

[Ekaterina17@ucvvirtual.edu.pe](mailto:Ekaterina17@ucvvirtual.edu.pe) - [fkzurita@ucvvirtual.edu.pe](mailto:fkzurita@ucvvirtual.edu.pe)

y Docente asesor Salazar Asalde Abel email: [asasalde@ucvvirtual.edu.pe](mailto:asasalde@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: López Cordova Ademo

Fecha y hora: 12 de abril del 2023

*Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google.*

Anexo 4:

Validación de instrumentos por expertos

PRIMER VALIDADOR

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "ESTRATEGIA DE INVENTARIOS". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Emilio Wilmer Barreto Jirón	
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clínica ( )	Social (X)
	Educativa ( )	Organizacional ( )
Áreas de experiencia profesional:	Control Interno - Auditoría	
Institución donde labora:	GRED - LAMBAYEQUE	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años (X)	Más de 5 años ( )
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	



#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

#### 3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario de Estrategia de Inventarios
Autora:	<ul style="list-style-type: none"><li>Frank Anthony Zurita Cordova</li><li>Ekaterine Andrea Zurita Aldaz</li></ul>
Procedencia:	Calle Alfonso Ugarte 1640 - Chiclayo - Chiclayo - Lambayeque
Administración:	
Tiempo de aplicación:	15 min
Ámbito de aplicación:	La empresa LOPEZ Y CIA S.A.C.
Significación:	La encuesta consiste en determinar la relación que tiene la estrategia de inventarios, en la cual está compuesta por cinco dimensiones las cuales cada una de ellas está compuesta por indicadores, cada una de estas estará compuesta por preguntas, estas ayudarán a determinar el nivel de estrategia de inventarios de la empresa.

4. **Soporte teórico**

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Estrategia de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pronóstico</li> <li>• Políticas de inventarios</li> <li>• Recursos humanos</li> <li>• sistema de almacenamiento y manejo</li> </ul>	La planeación y el control de las actividades estratégicas de la cadena de inventarios, busca la aproximación de precios de la magnitud de sus productos o servicios los cuales puedan ser dirigidos por una cadena de suministros. Estas aproximaciones de ordinario se muestran en la manera de pronosticar y predecir. (Ballou 2004).

5. **Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presentó el cuestionario ESTRATEGIA DE INVENTARIOS elaborado por EKATERINE ANDREA ZURITA Y FRANK ANTHONY ZURITA CORDOVA Aldaz en el año 2023

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> 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 éste.
	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 de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

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



**Dimensiones del Instrumento: ESTRATEGIAS DE INVENTARIOS**

- Primera dimensión: (PRONÓSTICO)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de proyección que tiene la empresa).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
pronóstico de mercadería	1. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa realiza pronósticos para sus ventas?	4	4	4	
	2. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa cuenta con objetivos claros para sus proyecciones de sus ventas?	4	4	4	
	3. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplica métodos o tipos para pronosticar sus actividades?	4	4	4	

- Segunda dimensión: (POLÍTICAS DE INVENTARIOS)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de políticas de inventarios que cuenta la empresa).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Clasificación de inventarios	4. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con clasificación de sus inventarios?	4	4	4	
Control de inventarios	5. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un buen nivel de políticas para llevar sus inventarios?	4	4	4	
	6. ¿Usted está de acuerdo con el nivel, que la empresa cuenta con un control y supervisión de sus inventarios?	4	4	4	
	7. ¿Usted está de acuerdo con el nivel, que se respetan las políticas de la empresa en cuanto a los inventarios?	4	4	4	

- Tercera dimensión: (RECURSOS HUMANOS)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel del clima laboral, para el desarrollo de las actividades).

	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
CAPACITACION DE PERSONAL	8. ¿Está de acuerdo usted con el nivel de las capacitaciones que implementa la empresa?	4	4	4	
	9. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene en la capacitación del nuevo personal?	4	4	4	



 <b>UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO</b> ROTACIÓN DE PUESTOS	10. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa está invirtiendo en su recurso humano?	4	4	4	
	11. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que se proyecte una nueva modalidad de rotación de puestos para el personal, y así se sientan más capaces y con más conocimientos para que pueda enfrentar algún problema que se presente en la empresa?	4	4	4	

- Cuarta dimensión: (SISTEMA DE ALMACENAMIENTO Y MANEJO)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de almacenamiento y manejo de inventarios).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Sistema de software	12. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un adecuado sistema de control de inventarios?	4	4	4	
	13. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa se encuentre en las condiciones para sobrelevar el inventario?	4	4	4	
	14. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa lleve un adecuado almacenamiento de sus inventarios?	4	4	4	
	15. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa maneja y distribuye bien sus productos?	4	4	4	

  
 Firma del evaluador  
 DNI: 41169093

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Hyrkás et al. (2003) manifiestan que 10 expertos brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Luukkonen, 1995, citados en Hyrkás et al. (2003).

Ver: <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "RENTABILIDAD". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Emilio Wilmer Barreto Lirio	
Grado profesional:	Maestría ( X )	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social ( X )
	Educativa ( )	Organizacional ( )
Áreas de experiencia profesional:	Control Interno - Auditoría	
Institución donde labora:	CREO - LAMBAYEQUE	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( X )	Más de 5 años ( )
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	



#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

#### 3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Rentabilidad
Autora:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Frank Anthony Zurita Cordova</li> <li>Ekaterine Andrea Zurita Aldaz</li> </ul>
Procedencia:	Calle Alfonso Ugarte 1640 - Chiclayo - Chiclayo - Lambayeque
Administración:	
Tiempo de aplicación:	25 min
Ámbito de aplicación:	La empresa LOPEZ Y CIA S.A.C.
Significación:	La escala es ordinal, la cual está compuesta por la dimensión RENTABILIDAD, el cual cuenta con dos indicadores y en el primer indicador estará conformado por 7 preguntas y el segundo indicador estará conformado por 8 preguntas, la cual el objetivo principal Determinar el nivel que tiene la empresa en el margen de utilidad neta y bruta

4. **Soporte teórico**

(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>Margen de utilidad neta</li> <li>Margen de utilidad bruta</li> </ul>	es la rentabilidad de acuerdo a Cordova. M. (2014), nos mencionó que estas razones son las que miden la capacidad o rendimiento de la organización en relación a las ventas, activos o capital.

5. **Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el cuestionario RENTABILIDAD elaborado por EKATERINE ANDREA ZURITA Y FRANK ANTHONY ZURITA CORDOVA Aidaz en el año 2023

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> 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 éste.
	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 de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

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



**Dimensiones del Instrumento: RENTABILIDAD**

- Primera dimensión: (RENTABILIDAD)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel que tiene la empresa en el margen de utilidad neta y bruta).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
MARGEN DE UTILIDAD NETA	1.- ¿Está de acuerdo nivel que la empresa tiene una estrategia para obtener una mejor rentabilidad?	4	4	4	
	2.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa utiliza todos sus medios para una mejor venta?	4	4	4	
	3.- ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto es un reflejo para el éxito de la empresa?	4	4	4	
	4.- ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto tenga un buen resultado para el año 2022?	4	4	4	
	5.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplique políticas de reducción de gastos de ventas?	4	4	4	
	6.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa conciba un beneficio neto?	4	4	4	
	7.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que el activo total es un bien controlado en la empresa?	4	4	4	
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	8.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de los gastos administrativos y de ventas?	4	4	4	
	9.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de solventar los costos y gastos operativos de la empresa?	4	4	4	
	10.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa está obteniendo ganancias a pesar de sus gastos?	4	4	4	



Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	11.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene para solventar sus gastos y obtener beneficios económicos luego de las ventas de sus productos?	4	4	4	
	12.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel eficiencia y eficacia de su estrategia de precios o se están administrando correctamente en los costos de ventas?	4	4	4	
	13.- ¿Cree usted que el nivel se está alcanzando el porcentaje de la utilidad bruta según la empresa?	4	4	4	
	14.- ¿Está de acuerdo que, si los productos se agotan con facilidad y el precio es el adecuado, quizás tengas problemas en el ciclo de ventas?	4	4	4	
	15.- ¿Está de acuerdo que con el nivel, si el margen de utilidad bruta en ventas es métrico, sea una clave para las equipos comerciales y es posible evaluar la eficiencia de las operaciones e identificar señales de alerta?	4	4	4	

  
 Firma del evaluador  
 DNI: 41169093



**Pd:** el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGarland et al. 2003) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Hyrkás et al. (2003) manifiestan que 10 expertos brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voitilainen & Luiskinen, 1995, citados en Hyrkás et al. 2003).

Ver: <https://www.revistaespacios.com/cted2017/cted2017-23.pdf> entre otra bibliografía.



## SEGUNDO VALIDADOR

### Anexo 2

#### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "ESTRATEGIA DE INVENTARIOS". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

##### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	COLLANTES PALOMINO HUGO YVAN
Grado profesional:	Maestría (x) Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( ) Social (x) Educativa ( ) Organizacional ( )
Áreas de experiencia profesional:	CONTADOR PUBLICO
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( ) Más de 5 años (x)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.



##### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

##### 3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario de Estrategia de Inventarios
Autora:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frank Anthony Zurita Cordova</li><li>• Ekaterine Andrea Zurita Aldaz</li></ul>
Procedencia:	Calle Alfonso Ugarte 1640 – Chiclayo – Chiclayo – Lambayeque
Administración:	
Tiempo de aplicación:	15 min
Ámbito de aplicación:	La empresa LOPEZ Y CIA S.A.C.
Significación:	La encuesta consiste en determinar la relación que tiene la estrategia de inventarios, en la cual está compuesta por cinco dimensiones las cuales cada una de ellas está compuesta por indicadores, cada una de estas estará compuesta por preguntas, estas ayudarán a determinar el nivel de estrategia de inventarios de la empresa.

4. **Soporte teórico**

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Estrategia de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pronóstico</li> <li>• Políticas de inventarios</li> <li>• Recursos humanos</li> <li>• sistema de almacenamiento y manejo</li> </ul>	La planeación y el control de las actividades estratégicas de la cadena de inventarios, busca la aproximación de precios de la magnitud de sus productos o servicios los cuales puedan ser dirigidos por una cadena de suministros. Estas aproximaciones de ordinario se muestran en la manera de pronosticar y predecir. (Ballou 2004).

5. **Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presentó el cuestionario ESTRATEGIA DE INVENTARIOS elaborado por EKATERINE ANDREA ZURITA Y FRANK ANTHONY ZURITA CORDOVA Aldaz en el año 2023

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> 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 éste.
	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 de 1 a 4 su vibración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

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



**Dimensiones del instrumento: ESTRATEGIAS DE INVENTARIOS**

- Primera dimensión: (PRONÓSTICO)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de proyección que tiene la empresa).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
pronóstico de mensajería	1. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa realiza pronósticos para sus ventas?	4	4	4	
	2. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa cuenta con objetivos claros para sus proyecciones de sus ventas?	3	4	4	
	3. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplica métodos o tipos para pronosticar sus actividades?	4	4	4	

- Segunda dimensión: (POLÍTICAS DE INVENTARIOS)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de políticas de inventarios que cuenta la empresa).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Clasificación de inventarios	4. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con clasificación de sus inventarios?	4	4	4	
Control de inventarios	5. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un buen nivel de políticas para llevar sus inventarios?	3	4	4	
	6. ¿Usted está de acuerdo con el nivel, que la empresa cuenta con un control y supervisión de sus inventarios?	4	4	4	
	7. ¿Usted está de acuerdo con el nivel, que se respetan las políticas de la empresa en cuanto a los inventarios?	4	4	4	

- Tercera dimensión: (RECURSOS HUMANOS)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel del clima laboral, para el desarrollo de las actividades).

	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
CAPACITACION DE PERSONAL	8. ¿Está de acuerdo usted con el nivel de las capacitaciones que implementa la empresa?	4	4	4	
	9. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene en la capacitación del nuevo personal?	4	3	4	

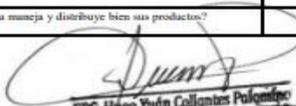


**INVESTIGA UCV**

ROTACION DE PUESTOS	10. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa está invirtiendo en su recurso humano?	4	4	4	
	11. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que se proyecta una nueva modalidad de rotación de puestos para el personal, y así se veían más capaces y con más conocimientos para que pueda enfrentar algún problema que se presente en la empresa?	4	4	4	

- Cuarta dimensión: (SISTEMA DE ALMACENAMIENTO Y MANEJO)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de almacenamiento y manejo de inventarios).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Sistema de software	12. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un adecuado sistema de control de inventarios?	4	4	4	
	13. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa se encuentre en las condiciones para sobrellevar el inventario?	4	4	4	
	14. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa lleve un adecuado almacenamiento de sus inventarios?	4	4	4	
	15. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa maneja y distribuye bien sus productos?	4	4	4	



CPC Hugo Yudin Collantes Palompo  
 GOBIERNO REGIONAL CUSCO  
 MATRÍCULA: 04-1677  
 Firma del evaluador  
 DNI:16734957

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGarland et al. 2003) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Hyrkás et al. (2003) manifiestan que 10 expertos brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Luukkonen, 1996, citados en Hyrkás et al., (2003).

Ver: <https://www.rvstiasapacatos.com/oltes/2017/03/2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "RENTABILIDAD". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	COLLANTES PALOMINO HUGO YVAN		
Grado profesional:	Maestría (x)	Doctor	( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social	(x)
	Educativa ( )	Organizacional	( )
Áreas de experiencia profesional:	CONTADOR PUBLICO		
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( )	Más de 5 años	(x)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Titulo del estudio realizado.		



#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

#### 3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Rentabilidad
Autora:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frank Anthony Zurita Cordova</li><li>• Ekaterine Andrea Zurita Aldaz</li></ul>
Procedencia:	Calle Alfonso Ugarte 1640 - Chiclayo - Chiclayo - Lambayeque
Administración:	
Tiempo de aplicación:	25 min
Ámbito de aplicación:	La empresa LOPEZ Y CIA S.A.C.
Significación:	La escala de es ordinal, la cual está compuesto por la dimensión RENTABILIDAD, el cual cuenta con dos indicadores y en el primer indicador estará conformado por 7 preguntas y el segundo indicador estará conformado por 8 preguntas, la cual el objetivo principal Determinar el nivel que tiene la empresa en el margen de utilidad neta y bruta

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de utilidad neta</li> <li>• Margen de utilidad bruta</li> </ul>	es la rentabilidad de acuerdo a Cordova. M. (2014), nos mencionó que estas razones son las que miden la capacidad o rendimiento de la organización en relación a las ventas, activos o capital.

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el cuestionario RENTABILIDAD elaborado por EKATERINE ANDREA ZURITA Y FRANK ANTHONY ZURITA CORDOVA Aldaz en el año 2023

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> 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 éste.
	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 de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

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



**Dimensiones del instrumento: RENTABILIDAD**

- Primera dimensión: (RENTABILIDAD)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel que tiene la empresa en el margen de utilidad neta y bruta).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
MARGEN DE UTILIDAD NETA	1.- ¿Está de acuerdo nivel que la empresa tiene una estrategia para obtener una mejor rentabilidad?	4	4	4	
	2.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa utiliza todos sus medios para una mejor venta?	4	4	4	
	3.- ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto es un reflejo para el éxito de la empresa?	4	4	4	
	4.- ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto tenga un buen resultado para el año 2022?	4	4	4	
	5.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplique políticas de reducción de gastos de ventas?	4	4	4	
	6.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa conciba un beneficio neto?	4	4	4	
	7.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que el activo total es un bien controlado en la empresa?	4	4	4	
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	8.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de los gastos administrativos y de ventas?	4	4	4	
	9.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de solventar los costos y gastos operativos de la empresa?	4	4	4	
	10.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa está obteniendo ganancias a pesar de sus gastos?	4	4	4	



Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	11.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene para solventar sus gastos y obtener beneficios económicos luego de las ventas de sus productos?	4	4	4	
	12.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel eficiencia y eficacia de su estrategia de precios o se están administrando correctamente en los costos de ventas?	4	4	4	
	13.- ¿Cree usted que el nivel se está alcanzando el porcentaje de la utilidad bruta según la empresa?	4	4	4	
	14.- ¿Está de acuerdo que, si los productos se agotan con facilidad y el precio es el adecuado, quizás tengas problemas en el ciclo de ventas?	4	4	4	
	15.- ¿Está de acuerdo que con el nivel, si el margen de utilidad bruta en ventas es mínimo, sea una clave para los equipos comerciales y es posible evaluar la eficiencia de las operaciones e identificar señales de alerta?	4	4	4	

  
**CPC Hugo Yván Collantes Palomino**  
**CONTADOR PÚBLICO COLEGADO**  
**INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**  
**DNI: 16734957**

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Poveil (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Hyrkás et al. (2003) manifiestan que 10 expertos brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Laukkanen, 1995, citados en Hyrkás et al. (2003).

Ver: <https://www.revistapensamientos.com/issue2017/6/4ed2017-23.pdf> entre otra bibliografía.



## TERCER VALIDADOR

### Anexo 2

#### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "ESTRATEGIA DE INVENTARIOS". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

##### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	<b>Lopez Montalban Eloy</b>
Grado profesional:	Maestría (X) Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( ) Social ( )
	Educativa ( X ) Organizacional ( )
Áreas de experiencia profesional:	CONTADOR
Institución donde labora:	EMPRESA LOPEZ Y CIA SAC
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años (X) Más de 5 años ( )
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.



##### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

##### 3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Cuestionario de Estrategia de Inventarios
Autora:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frank Anthony Zurita Cordova</li><li>• Ekaterine Andrea Zurita Aldaz</li></ul>
Procedencia:	Calle Alfonso Ugarte 1640 - Chiclayo - Chiclayo - Lambayeque
Administración:	
Tiempo de aplicación:	15 min
Ámbito de aplicación:	La empresa LOPEZ Y CIA S.A.C.
Significación:	La encuesta consiste en determinar la relación que tiene la estrategia de inventarios, en la cual está compuesta por cinco dimensiones las cuales cada una de ellas está compuesta por indicadores, cada una de estas estará compuesta por preguntas, estas ayudarán a determinar el nivel de estrategia de inventarios de la empresa.

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Estrategia de inventarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pronóstico</li> <li>• Políticas de inventarios</li> <li>• Recursos humanos</li> <li>• sistema de almacenamiento y manejo</li> </ul>	La planeación y el control de las actividades estratégicas de la cadena de inventarios, busca la aproximación de precios de la magnitud de sus productos o servicios los cuales puedan ser dirigidos por una cadena de suministros. Estas aproximaciones de ordinario se muestran en la manera de pronosticar y predecir. (Ballou 2004).

**5. Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, a usted le presento el cuestionario ESTRATEGIA DE INVENTARIOS elaborado por EKATERINE ANDREA ZURITA Y FRANK ANTHONY ZURITA CORDOVA Aldaz en el año 2023

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> 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 éste.
	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 de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

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



**Dimensiones del instrumento: ESTRATEGIAS DE INVENTARIOS**

- Primera dimensión: (PRONÓSTICO)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de proyección que tiene la empresa).

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Pronóstico de mercadería	1. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa realiza pronósticos para sus ventas?	4	4	4	
	2. ¿Está de acuerdo usted con el nivel que la empresa cuenta con objetivos claros para sus proyecciones de sus ventas?	4	4	4	
	3. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplica métodos o tipos para pronosticar sus actividades?	4	4	4	

- Segunda dimensión: (POLÍTICAS DE INVENTARIOS)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de políticas de inventarios que cuenta la empresa).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Clasificación de inventarios	4. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con clasificación de sus inventarios?	4	4	4	
Control de inventarios	5. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un buen nivel de políticas para llevar sus inventarios?	4	4	4	
	6. ¿Usted está de acuerdo con el nivel, que la empresa cuenta con un control y supervisión de sus inventarios?	4	4	4	
	7. ¿Usted está de acuerdo con el nivel, que se respetan las políticas de la empresa en cuanto a los inventarios?	4	4	4	

- Tercera dimensión: (RECURSOS HUMANOS)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel del clima laboral, para el desarrollo de las actividades).

	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
CAPACITACION DE PERSONAL	8. ¿Está de acuerdo usted con el nivel de las capacitaciones que implementa la empresa?	4	4	4	
	9. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene en la capacitación del nuevo personal?	4	4	4	



	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
ROTACIÓN DE PUESTOS	10. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa está invirtiendo en su recurso humano?	4	4	4	
	11. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que se proyecte una nueva modalidad de rotación de puestos para el personal, y así se sientan más capaces y con más conocimientos para que pueda enfrentar algún problema que se presente en la empresa?	4	4	4	

- Cuarta dimensión: (SISTEMA DE ALMACENAMIENTO Y MANEJO)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel de almacenamiento y manejo de inventarios).

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Sistema de software	12. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa cuenta con un adecuado sistema de control de inventarios?	4	4	4	
	13. ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa se encuentre en las condiciones para sobresalir el inventario?	4	4	4	
	14. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa lleve un adecuado almacenamiento de sus inventarios?	4	4	4	
	15. ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa maneja y distribuye bien sus productos?	4	4	4	

  
**LOPEZ Y CIA S.A.C.**  
 C/CA. FRANCISCO JAVIER MORALES  
 CONTADORES  
 M.I. 06345  
 Firma del evaluador  
 DNI:

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gabb y Wolf (1993), Gandy y Davis (1997), y Lynn (1998) (citados en McClelland et al. 2003) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Huck et al. (2003) manifiestan que 10 expertos brindarían una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Woolkotte & Lukkoo, 1995, citados en Huck et al. (2003).

Ver: <https://www.revistaesociales.com/doi/10.17082/2017-23.pdf> entre otra bibliografía.

## Anexo 2

### Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "RENTABILIDAD". 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 psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

#### 1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	LOPEZ MONSTALEAN ELOY	
Grado profesional:	Maestría ( <input checked="" type="checkbox"/> )	Doctor ( )
Área de formación académica:	Clinica ( )	Social ( )
	Educativa ( <input checked="" type="checkbox"/> )	Organizacional ( )
Áreas de experiencia profesional:	CONTADOR	
Institución donde labora:	EMPRESA LOPEZ Y CIA SAC	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( <input checked="" type="checkbox"/> )	Más de 5 años ( )
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	



#### 2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

#### 3. Datos de la escala

Nombre de la Prueba:	Rentabilidad
Autor:	<ul style="list-style-type: none"><li>• Frank Anthony Zurita Cordova</li><li>• Ekaterine Andrea Zurita Aldaz</li></ul>
Procedencia:	Calle Alfaro Ugarte 1640 – Chiclayo – Chiclayo – Lambayeque
Administración:	
Tiempo de aplicación:	25 min
Ámbito de aplicación:	La empresa LOPEZ Y CIA S.A.C.
Significación:	La escala de es ordinal, la cual está compuesto por la dimensión RENTABILIDAD, el cual cuenta con dos indicadores y en el primer indicador estará conformado por 7 preguntas y el segundo indicador estará conformado por 8 preguntas, la cual el objetivo principal Determinar el nivel que tiene la empresa en el margen de utilidad neta y bruta

#### 4. Soporte teórico

(describir en función al modelo teórico)

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Margen de utilidad neta</li> <li>• Margen de utilidad bruta</li> </ul>	es la rentabilidad de acuerdo a Cordova. M. (2014), nos mencionó que estas razones son las que miden la capacidad o rendimiento de la organización en relación a las ventas, activos o capital.

#### 6. Presentación de Instrucciones para el Juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario RENTABILIDAD elaborado por EKATERINE ANDREA ZURITA Y FRANK ANTHONY ZURITA CORDOVA Aidaz en el año 2023

De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
<b>CLARIDAD</b> 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.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> 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 éste.
	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 de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

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



**Dimensiones del Instrumento: RENTABILIDAD**

- Primera dimensión: (RENTABILIDAD)
- Objetivos de la Dimensión: (Determinar el nivel que tiene la empresa en el margen de utilidad neta y bruta).

Indicadores	Item	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
MARGEN DE UTILIDAD NETA	1.- ¿Está de acuerdo nivel que la empresa tiene una estrategia para obtener (su mejor rentabilidad)?	4	4	4	
	2.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa utiliza todos sus medios para una mejor venta?	4	4	4	
	3.- ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto es un reflejo para el éxito de la empresa?	4	4	4	
	4.- ¿Está de acuerdo con que el nivel del margen neto tenga un buen resultado para el año 2022?	4	4	4	
	5.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa aplique políticas de reducción de gastos de ventas?	4	4	4	
	6.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa conciba un beneficio neto?	4	4	4	
	7.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que el activo total es un bien controlado en la empresa?	4	4	4	
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	8.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de los gastos administrativos y de ventas?	4	4	4	
	9.- ¿Cree usted que conoce el nivel sobre las ganancias después de solventar los costos y gastos operativos de la empresa?	4	4	4	
	10.- ¿Está de acuerdo con el nivel que la empresa está obteniendo ganancias a pesar de sus gastos?	4	4	4	

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO					
11.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel que la empresa tiene para solventar sus gastos y obtener beneficios económicos luego de las ventas de sus productos?	4	4	4		
12.- ¿Usted está de acuerdo con el nivel eficiencia y eficacia de su estrategia de precios o se están administrando correctamente en los costos de ventas?	4	4	4		
13.- ¿Cree usted que el nivel se está alcanzando el porcentaje de la utilidad bruta según la empresa?	4	4	4		
14.- ¿Está de acuerdo que, si los productos se agotan con facilidad y el precio es el adecuado, quizás tengan problemas en el ciclo de ventas?	4	4	4		
15.- ¿Está de acuerdo que con el nivel, si el margen de utilidad bruta en ventas es métrico, sea una clave para los equipos comerciales y es posible evaluar la eficiencia de las operaciones e identificar señales de alerta?	4	4	4		



Williams y Wain (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de juicios que se debe emplear en un juicio depende del nivel de expertise y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gajdo y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1996) (citados en [Mojibian et al. 2005](#)) sugieren un rango de 2 hasta 20 expertos, Gajdo et al. (2003) mencionan que 10 expertos brindarán una información confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento ([Mojibian & Ushakov, 1995](#), citados en [Mojibian et al. \(2005\)](#)).  
 Ver: <https://www.asimetricas.com/colapsos/17/colapsos17-21.pdf> entre otra bibliografía.

**LORCE Y CIA S.A.C.**  
 OLC. GÓZFRANCO LORCE MORALES  
 GERENTE  
 MAT 04-308  
 Firma del evaluador  
 DNI:

## ANEXO 5:

### Similitud de Turnitin

 Tablero de mandos de ejercicios

> [Turnitin](#) 

Título del trabajo	Cargado	Nota	Similitud
<a href="#">GRUPO 05- DPI - ENTREGABLE 3 - ZURITA ALDAZ EKATERINE ANDREA - ZURITA CORDOVA FRANK ANTHONY.pdf</a>	10 Dic 2023 13:56 -05	--	 14%   



## ANEXO N° 6

*Encuestas aplicadas en la empresa López y Cía. SAC*



## ANEXO N° 7

*Población de trabajadores internos de la empresa López y Cía. SAC*



<b>Trabajadores internos</b>	<b>N<sup>a</sup></b>
GERENTE	2
CONTABILIDAD	2
ADMINISTRACIÓN	1
LOGÍSTICA	2
ALMACÉN	7
FACTURACIÓN	2
CAJEROS	2
VENDEDOR MOSTRADOR	8
VENDEDOR DE CAMPO	4
<b>TOTAL DE TRABAJADORES</b>	<b>30</b>

## ANEXO N° 8

### Estados financieros del periodo 2022

LOPEZ & CIA SAC  
RUC N° 20480172150

ESTADO DE RESULTADOS  
AL 30 DE SETIEMBRE DEL 2022  
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	30/09/2022
Ventas Netas (ingresos operacionales)	12,933,456.26
Otros Ingresos Operacionales	
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>12,933,456.26</b>
Costo de ventas	-9,842,276.47
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>3,091,179.79</b>
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos de Administración	-1,199,241.44
Gastos de Venta	-150,749.53
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>1,741,188.82</b>
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>	
Ingresos Financieros	258.11
Gastos Financieros	-94,183.97
Otros Ingresos	255,480.25
Otros Gastos	
Resultados por Exposición a la Inflación	
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>	<b>1,902,743.21</b>
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	
Participaciones	-152,219.46
Impuesto a la Renta	-493,711.16
<b>Resultados antes de Partidas Extraordinarias</b>	<b>1,256,812.60</b>
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
<b>Resultado Antes de Interés Minoritario</b>	
Interés Minoritario	
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>1,256,812.60</b>
Dividendos de Acciones Preferentes	
<b>Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los Accionistas</b>	
<b>Utilidad (pérdida) Básica por Acción Común</b>	
<b>Utilidad (pérdida) Básica por Acción de Inversión</b>	
<b>Utilidad (pérdida) Diluida por Acción Común</b>	
<b>Utilidad (pérdida) Diluida por Acción de Inversión</b>	

Chiclayo, 30 de Setiembre del 2022

LOPEZ Y CIA S.A.C.  
CPC. ELOY FRANCISCO LOPEZ MONTALBAN  
CONTADOR  
MAT. 04-3126

LOPEZ Y CIA S.A.C.  
ADELMO LOPEZ CORDOVA

## ANEXO N° 9



### ANEXO 3 DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN N° 001-2022-VI-UCV AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

#### Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC:
<b>EMPRESA LÓPEZ Y CÍA. SAC</b>	<b>20480172150</b>
Nombre del Titular o Representante legal: <b>LOPEZ CORDOVA ADELMO</b>	
Nombres y Apellidos: <b>LOPEZ CORDOVA ADELMO</b>	DNI: <b>17615545</b>

#### Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7°, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo <sup>(\*)</sup>, autorizo [  ], no autorizo [  ] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación <b>ESTRATEGIA DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA LOPEZ Y CIA SAC</b>	
Nombre del Programa Académico: <b>DISEÑO DE PROYECTO DE INVESTIGACION</b>	
Autor: Nombres y Apellidos:	DNI:
- <b>Zurita Aldaz Ekaterine Andrea</b>	- <b>74845519</b>
- <b>Zurita Córdova Frank Anthony</b>	- <b>75734370</b>

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha:

Firma y Sello: \_\_\_\_\_

**(Titular o Representante legal de la Institución)**

(\*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7°, literal "f" Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, sabido el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

## Autorización para realizar investigación

Yo, **LOPEZ CORDOVA ADELMO** identificado con DNI N° **75734370** en calidad de representante de la empresa **LOPEZ Y CIA SAC** Con el cargo de **GERENTE GENERAL**, mediante el presente se autoriza a los estudiantes:

1. **ZURITA ALDAZ EKATERINE ANDREA**
2. **ZURITA CORDOVA FRANK ANTHONY**

Del **X** ciclo de la Escuela de Contabilidad, de la Universidad César Vallejo, filial Chiclayo, para que realicen su trabajo de investigación denominado **“ESTRATEGIA DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA LOPEZ Y CIA SAC.”**

Chiclayo, 10 de OCTUBRE 2022

Firma y sello



LOPEZ Y CIA S.A.C.  
ADOLFO LOPEZ CORDOVA  
GERENTE GENERAL



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, SALAZAR ASALDE ABEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "Estrategia de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la Empresa López y Cía. S.A.C

", cuyos autores son ZURITA CORDOVA FRANK ANTHONY, ZURITA ALDAZ EKATERINE ANDREA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 14.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

CHICLAYO, 30 de Noviembre del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
SALAZAR ASALDE ABEL <b>DNI:</b> 16461541 <b>ORCID:</b> 0000-0001-6108-2618	Firmado electrónicamente por: AASALDE el 15-12- 2023 07:36:02

Código documento Trilce: TRI - 0674007