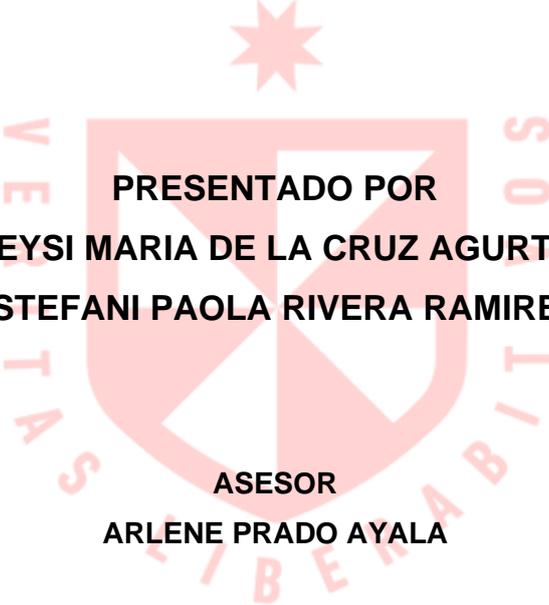




**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE
LUMINARIAS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO,
AÑO 2022**



**PRESENTADO POR
DEYSI MARIA DE LA CRUZ AGURTO
ESTEFANI PAOLA RIVERA RAMIREZ**

**ASESOR
ARLENE PRADO AYALA**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

**LIMA – PERÚ
2023**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD
DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO
DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADORA PÚBLICA**

PRESENTADO POR:

**DEYSI MARIA DE LA CRUZ AGURTO
ESTEFANI PAOLA RIVERA RAMIREZ**

**ASESOR:
MTR. PRADO AYALA ARLENE**

LIMA, PERÚ

2023

**LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD
DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO
DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022**

ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO

ASESOR:

MTR. ARLENE PRADO AYALA

MIEMBROS DEL JURADO:

PRESIDENTE:

DR. JUAN AMADEO ALVA GÓMEZ

SECRETARIO:

DRA. MARIA EUGENIA VÁSQUEZ GIL

MIEMBRO DE JURADO:

DR. SABINO TALLA RAMOS

DEDICATORIA

A Dios por darnos salud y guiarnos a lo largo de nuestras vidas, por darnos sabiduría y fortaleza para alcanzar nuestros objetivos.

A nuestros padres y familiares por su apoyo incondicional, comprensión y estímulo constante. Por ser nuestro soporte en el transcurso de nuestra carrera profesional.

Y finalmente a todas las personas que de una y otra forma nos apoyaron en la realización de esta investigación.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestros padres por habernos dado la oportunidad de estudiar.

Agradecemos también a nuestros profesores y asesores porque gracias a sus conocimientos, paciencia, pasión y vocación ayudaron a culminar con éxito nuestra investigación para la obtención de nuestro título profesional.

Tesis - De la Cruz y Rivera - Rev. 20.09

INFORME DE ORIGINALIDAD

9%	8%	1%	5%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	<1%
4	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	<1%
5	repositorio.utesup.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	s3.amazonaws.com Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.unjfsc.edu.pe Fuente de Internet	

ÍNDICE

PORTADA.....	iii
TITULO	iii
ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
NDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Formulación del problema.....	4
1.2.1. Problema Principal.....	4
1.2.2. Problemas Secundarios.....	4
1.3. Objetivos de la Investigación.....	5
1.3.1. Objetivo Principal.....	5
1.3.2. Objetivos Secundarios.....	5
1.4. Justificación de la investigación	5
1.4.1. Justificación	5
1.4.2. Importancia.....	6
1.5. Delimitaciones en la investigación	6
1.5.2. Delimitación temporal	6

1.5.3. Delimitación social.....	6
1.5.4. Delimitación conceptual.....	7
1.6. Viabilidad de la investigación.....	7
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	9
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	9
2.1.1. Antecedentes Nacionales.....	9
2.1.2. Internacionales.....	11
2.2. Bases teóricas.....	14
2.2.1. Gestión de inventarios.....	14
2.2.2. Rentabilidad.....	18
2.3. Definición de términos básicos.....	22
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	25
3.1. Hipótesis principal.....	25
3.2. Hipótesis Secundarias.....	25
3.3. Operacionalización de variables.....	26
3.3.1. Variable Independiente: Gestión de Inventario.....	26
3.3.2. Variable Dependiente: Rentabilidad.....	27
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....	28
4.1. Diseño Metodológico.....	28
4.1.1. Tipo de investigación.....	28
4.1.2. Nivel de investigación.....	29
4.1.3. Método.....	29
4.1.4. Diseño.....	29
4.1.5. Enfoque.....	30
4.2. Población y muestra.....	30
4.2.1. Población.....	30
4.2.2. Muestra.....	31

4.3.	Técnicas de recolección de datos	33
4.3.1.	Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	33
4.3.2.	Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos	34
4.4.	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	40
4.5.	Aspectos éticos	40
CAPÍTULO V: RESULTADOS.....		42
5.1.	Presentación	42
5.2.	Interpretación de resultados.....	43
5.2.1.	La pregunta (X).....	43
5.2.2.	La pregunta (X1.1).....	44
5.2.3.	La pregunta (X1.2).....	45
5.2.4.	La pregunta (X2.1).....	46
5.2.5.	La pregunta (X2.2).....	47
5.2.6.	La pregunta (X3.1).....	49
5.2.7.	La pregunta (X3.2).....	50
5.2.8.	La pregunta (Y).....	51
5.2.9.	La pregunta (Y1.1).....	52
5.2.10.	La pregunta (Y1.2).....	53
5.2.11.	La pregunta (Y2.1).....	54
5.2.12.	La pregunta (Y2.2).....	55
5.2.13.	La pregunta (Y3.1).....	56
5.2.14.	La pregunta (Y3.2).....	57
5.3.	Contrastación de hipótesis	58
5.3.1.	Hipótesis secundaria (a):	58
5.3.2.	Hipótesis secundaria (b):	63
5.3.3.	Hipótesis secundaria (c):	68

5.3.4. Hipótesis General	74
CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	81
6.1. Discusión	81
6.2. Conclusiones.....	83
6.3. Recomendaciones	85
FUENTES DE INFORMACIÓN	88
ANEXOS	94
ANEXO N° 1: MATRÍZ DE CONSISTENCIA.....	95
ANEXO N° 02: ENCUESTA	96
ANEXO N° 3: TABLA CHI CUADRADO	101
ANEXO N° 4: PRUEBA PILOTO 10%.....	102

NDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de la variable independiente: Gestión de inventarios ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 2. Operacionalización de la variable independiente: Rentabilidad	27
Tabla 3. Población especializada considerada para encuestas	30
Tabla 4. Muestra considerada a encuestar por cada empresa	33
Tabla 5. Tabla de validez	34
Tabla 6. Resumen del procesamiento de datos	37
Tabla 7. Resumen de procesamiento de datos	39
Tabla 8. Prueba del total de la Muestra SPSS V.25.....	39
Tabla 9. Rango de Nivel de Confiabilidad	40
Tabla 10. Gestión de inventario	44
Tabla 11. Variación en el precio de compra	45
Tabla 12. Costo de flete de mercadería	46
Tabla 13. Producto de alta rotación	47
Tabla 14. Producto de baja rotación	48
Tabla 15. Costos de almacenamiento.....	49
Tabla 16. Comisiones de venta.....	50
Tabla 17. Rentabilidad	51
Tabla 18. Presupuesto de compra	52
Tabla 19. Requerimiento de pedido	33
Tabla 20. Ingreso neto	54
Tabla 21. Utilidad bruta	55
Tabla 22. Rendimiento sobre los activos	56
Tabla 23. Rendimiento sobre la inversión.....	57
Tabla 24. Adquisición de mercaderías en el planeamiento de compra – Valores observados.....	33
Tabla 25. Adquisición de Mercaderías en el Planeamiento de Compra – Valores esperados	60
Tabla 26. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis secundaria	33
Tabla 27. Tabla Cruzada de la Hipótesis secundaria.....	33
Tabla 28. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis secundaria	62

Tabla 29. Rendimiento sobre los activos	33
Tabla 30. Control de stock en la realización de las ventas – Valores esperados.....	66
Tabla 31. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis secundaria	66
Tabla 32. Tabla Cruzada de la Hipótesis secundaria.....	67
Tabla 33. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis secundaria.....	67
Tabla 34. Información del costo de ventas en la eficiencia de las operaciones – Valores observados.....	33
Tabla 35. El costo de ventas en la eficiencia de las operaciones – Valores esperados	33
Tabla 36. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis secundaria	33
Tabla 37. Tabla Cruzada de la Hipótesis secundaria.....	33
Tabla 38. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis secundaria.....	33
Tabla 39. Gestión de Inventario en la Rentabilidad – Valores observados	33
Tabla 40. Gestión de Inventario en la Rentabilidad – Valores esperados.....	33
Tabla 41. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis general.....	33
Tabla 42. Tabla Cruzada de la Hipótesis general	33
Tabla 43. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis general	33

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cuadro de importaciones de luces LED	3
Figura 2. Tipo de investigación.....	28
Figura 3. Gestión de inventario.....	44
Figura 4. Variación en el precio de compra.....	45
Figura 5. Costo de flete de mercadería	46
Figura 6. Producto de alta rotación.....	47
Figura 7. Producto de baja rotación.....	48
Figura 8. Costos de almacenamiento	¡Error! Marcador no definido.
Figura 9. Comisiones de venta	50
Figura 10. Rentabilidad	51
Figura 11. Presupuesto de compra	52
Figura 12. Requerimiento de pedido	53
Figura 13. Ingreso neto	54
Figura 14. Utilidad bruta	55
Figura 15. Rendimiento sobre los activos.....	52
Figura 16. Rendimiento sobre la inversión	57
Figura 17. Adquisición de Mercadería vs. Planeamiento de Compra	62
Figura 18. Control de Stock vs Realización de Ventas	68
Figura 19. Costo de venta vs Eficiencia de las Operaciones	73
Figura 20. Gestión de Inventario vs Rentabilidad	79

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación, se detalla la problemática existente en las empresas importadoras de luminarias en cuanto a la rentabilidad y los errores ocasionados por la falta de una gestión de inventario.

En ese marco, el objeto principal titulada “La gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, año 2022”, tiene como fin principal establecer si la implementación de la gestión de inventario incide en la rentabilidad; considerando lo importante que es un adecuado flujo para que el desarrollo de las actividades sean los correctos y llevar un orden dentro del almacén, área en donde se recoge información relevante y necesaria para la elaboración apropiada de la gestión de inventario.

La investigación desarrollada es de tipo aplicada con un nivel descriptivo, explicativo, estadístico y cuantitativo-experimental. Los métodos utilizados en la presente tesis son estadísticos, analíticos, deductivos e inductivos. Como técnica se llevó a cabo una encuesta, los que han sido aplicados a una muestra de 79 colaboradores de las empresas importadoras de luminarias, que comprende a la gerencia, el área de logística y almacén, permitiendo así obtener respuestas y datos, que han sido procesados mediante métodos estadísticos como el Alfa de Cronbach y prueba de Chi Cuadrado, los cuales han permitido determinar la confiabilidad de la técnica de investigación y la relación entre las variables, los indicadores e índices del presente estudio.

Se obtuvo como resultados en la hipótesis, de Alfa de Cronbach de 0.937 y valores teóricos de Chi Cuadrado menores a los valores de Chi Cuadrado calculados, demostrando que la gestión de inventario si incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias; aceptando de esta manera las hipótesis planteadas.

Palabras claves: Gestión de inventario, rentabilidad.

ABSTRACT

In the present research work, the existing problems in luminaire importing companies in terms of profitability and errors caused by the lack of inventory management are detailed.

Within this framework, the present thesis entitled "Inventory management and its impact on the profitability of luminaire importing companies in the district of Santiago de Surco, year 2022", has as its main purpose to establish whether the implementation of inventory management affects profitability; considering how important it is an adequate flow for the development of activities to be correct and to bring order within the warehouse, an area where relevant and necessary information is collected for the proper development of inventory management.

The research developed is of an applied type with a descriptive, explanatory, correlational and non-experimental design. The methods used in this thesis are statistical, analytical, deductive and inductive. The survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument, which were applied to a sample of 79 collaborators of the companies importing lighting fixtures, including management, logistics and warehouse, thus allowing to obtain answers and data, which have been processed by statistical methods such as Cronbach's Alpha and Chi Square test, which have allowed to determine the reliability of the research technique and the relationship between the variables, indicators and indexes of this study.

As a result, a Cronbach's Alpha of 0.937 and theoretical Chi-Square values lower than the calculated Chi-Square values were obtained, demonstrating that inventory management does have an impact on the profitability of luminaire importing companies, thus accepting the hypotheses put forward.

Key words: Inventory management, profitability.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se titula **“LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022”**, tiene como finalidad la implementación de la gestión de inventario en las empresas importadoras de luminarias para el incremento de la rentabilidad, aumentar la productividad y reducir los costos.

Según distintos autores, la gestión de inventario ha adquirido mayor importancia en los últimos tiempos debido a que este es un elemento clave en la continuación de suministros de las empresas importadoras de luminarias, por tal, es fundamental ya que comienza desde la adquisición de mercadería y termina en la salida de dicho producto hacia los puntos de venta. El objetivo es tener el producto correcto en el lugar y en el momento exacto.

En este aspecto, se realizó una minuciosa búsqueda de información que resulte relevante para la investigación y que permita comprobar que efectivamente la implementación de la gestión de inventario en las empresas importadoras de luminarias contribuye positivamente a la rentabilidad para lograr el crecimiento de dichas organizaciones.

En el primer capítulo se expone la situación real de la empresa que origino esta investigación. Se formuló y determinó el problema principal, y problemas secundarios, se estableció el objetivo principal y objetivos secundarios, se plasmó la justificación de la investigación, así como la importancia de esta para llevarse a cabo, además se determinaron las limitaciones de la investigación.

En el segundo capítulo, se estudiaron los antecedentes tanto nacionales como internacionales que nos permitieron conocer más a profundidad la magnitud de nuestro problema, así como conocer si en algún punto nuestro tema de investigación ha sido de interés para otros autores, se describen también los fundamentos teóricos tanto de las variables principales como de sus índices e indicadores, así mismo, se estudiaron los aspectos legales que puedan involucrar las variables de estudio, y por

último en este capítulo se definieron los términos técnicos que forman parte del tema de investigación.

En el tercer capítulo, se establecieron las hipótesis tanto principal como secundarias del trabajo de investigación, además se realizó la operacionalización de la variable dependiente e independiente.

El cuarto capítulo está conformado por la metodología, capítulo en el que se determinó el tipo de investigación a llevarse a cabo así como el nivel de investigación y el enfoque utilizado. Se proporciona información sobre la población y muestra que sería parte de la investigación, en este capítulo también se determinó las técnicas y instrumentos de recolección de datos a utilizar, se realizaron los procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad en los instrumentos utilizados, y por último se determinó los aspectos éticos que se aplicaron para la realización de la investigación.

El quinto capítulo presenta los resultados tras el estudio de las respuestas recopiladas en la encuesta.

En el sexto capítulo se llevó a cabo la discusión de los hallazgos obtenidos, y se establecieron tanto las conclusiones como las recomendaciones como parte del resultado del trabajo de investigación.

Finalmente, se agregaron bibliografía y los anexos que son parte de este estudio de investigación.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

La gestión de inventarios es importante para todo tipo de empresas, independientemente de su tamaño, rubro o actividad económica que realicen debido a que todas buscan esforzarse para un proceso eficiente. Por lo tanto, llevar a cabo esta gestión va a permitir mantener el monitoreo oportuno del inventario de la empresa, conocer información confiable de los mismos al final de cada periodo, reducir costos y cumplir satisfactoriamente con los pedidos de la demanda.

La gestión de inventarios se está transformando en uno de los mayores desafíos para los directivos en términos de planificación y control. Aunque el recuento es técnicamente un activo en el estado financiero de una empresa, el costo de mantenerlo puede ser significativo debido a una variedad de factores, y se buscan métodos para minimizar el inventario. Esto se debe a que es una decisión importante que influye directamente en la utilidad de la propia empresa a través de los márgenes de beneficio que se pueden obtener del producto. **(Aguilar, 2018).**

Las empresas importadoras desempeñan un papel fundamental en desarrollo de la economía peruana; en ese sentido, según las **Asociación de Exportadores (ADEX, 2022)**:

Al mes de enero de 2022, se registró un incremento del 31.3% en las importaciones con respecto al 2021.

No obstante, de acuerdo con **Gestión (2021)**:

Aunque la pandemia impulsó a muchas empresas a hacer valoraciones y fortalecer sus procesos y la gestión de la cadena de abastecimiento, solo el 34% de las empresas que participaron en el estudio cuentan con un modelo de gestión y el 66% aún está en la etapa inicial de desarrollo.

También, se ha identificado que la mala gestión de inventarios de las empresas importadoras ocasiona demasiadas variaciones en la adquisición de

mercaderías que a su vez afecta el planeamiento de compra establecido; debido a que no se cumple con las fechas y montos programados de la programación y presupuesto de compras. Las empresas no tienen información oportuna sobre el stock de inventarios; generando, que se realicen pedidos a última hora, incurriendo en mayores costos de venta para comprar los productos, tales como costos de transporte de la mercadería llevada a los almacenes; asimismo, también ha provocado devoluciones y quejas por parte de los clientes, generando gastos innecesarios de venta.

También se observó que las empresas de este rubro, no cuentan con métodos o ratios para analizar, medir y agilizar la rotación de existencias, es decir no mantienen un control de stock, que permitan identificar las veces que el inventario del almacén requiere de nuevas existencias o determinar qué productos no tienen rotación; lo cual, repercute en el nivel de la realización de ventas de las empresas; ya que, ocasiona que muchas existencias se deterioren hasta el punto de que no pueden venderse al precio estimado, generando pérdidas, que incurre en costes innecesarios, para luego venderse a un menor precio, provocando escasez de liquidez y del flujo de efectivo para realizar los pagos a proveedores e instituciones financieras. Además, esto ha generado gastos por intereses debido a la falta de capacidad de pago de estas obligaciones a corto plazo.

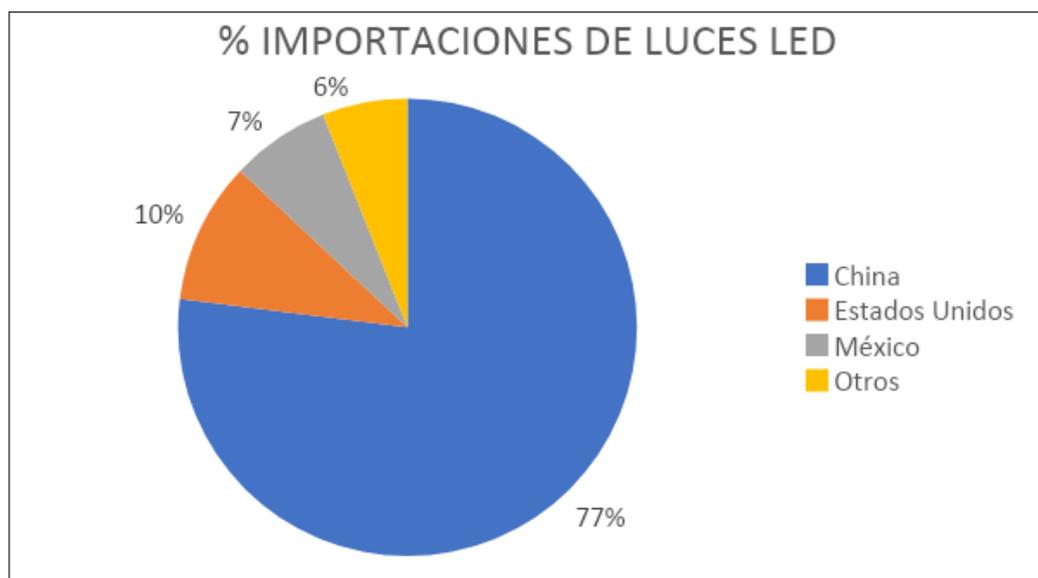
Las empresas de este rubro presentan un gran problema con respecto a la aplicación de la NIC2, ya que les dificulta asignar, reconocer y medir los costos para incluir en ellos el costo de adquisición de mercaderías que incluye el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos que no son recuperables; a medida que la empresa incrementa sus actividades, sus procesos se vuelven más complejos y se evidencia a gran escala la problemática de forma sistemática, afectando a los costos de ventas y márgenes de ganancia repercute en la rentabilidad **(Escandón et al., 2021)**.

En ese sentido, muchas de estas empresas no cuentan con una verificación de costos eficiente; sus costos fijos y variables de materiales, fletes, salarios e impuestos de importación no se desglosan adecuadamente; debido a que, son

complejos de llevar manualmente o con una hoja de Excel. Esto ocasiona que el planeamiento de compra no se ejecute ni presupueste adecuadamente, ya que es imposible determinar los ingresos por producto o líneas de productos, ocasionando una falta de eficiencia en las operaciones venta, puesto que será imposible determinar la cantidad exacta de los inventarios, así como ver el porcentaje de clientes recurrentes. Además, también afecta en el registro de los reportes contables y determinación de impuestos; esto genera, que muchas veces se pague más impuestos de lo que realmente se debería pagar, afectando los resultados de operacionales de la empresa.

Respecto a luminarias LED, el principal país de importación es China (77%), seguido de Estados Unidos (10%), México (7%) y otros 6%. Según información de Aduanas de Perú, las importaciones que se hacen mensualmente de las contribuciones arancelarias de lámparas y aparatos de alumbrado se encuentran en promedio en US \$3.400.000. Los envíos desde el extranjero de luces, luminarias, a septiembre de 2022 se incrementaron un 120% y ya suman US \$30 millones, lo cual supera lo importado en el año pre pandemia 2019 (**Retail, 2022**).

Figura 1. Cuadro de importaciones de luces LED



Fuente: Elaboración Propia

El gráfico contiene una leyenda en donde indica los principales países que nos venden luces led, es así como se observa que un 77% se importa de China, esto debido a su producción, variedad y precio, así mismo, un 10% se importa de Estados Unidos, un 7% de México y un 6% correspondes a otros países.

Por todo lo expuesto, consideramos importante realizar una profunda investigación que nos permita dar a conocer todas las causas de estos riesgos en la cadena de suministro y recomendar soluciones para un adecuado flujo en la gestión de inventarios de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, dando a conocer los diversos procedimientos para un ciclo continuo.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema Principal

¿De qué manera la gestión de inventarios incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de surco, año 2022?

1.2.2. Problemas Secundarios

- a) ¿De qué manera la adquisición de mercaderías incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias?
- b) ¿De qué manera el control de stock incide en la realización de las ventas en las empresas importadoras de luminarias?
- c) ¿En qué medida el costo de venta incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones de las empresas importadoras de luminarias?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo Principal

Determinar si la gestión de inventario incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de surco, año 2022.

1.3.2. Objetivos Secundarios

- a) Analizar si la adquisición de mercaderías incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias.
- b) Demostrar si el control de stock incide en la realización de venta en las empresas importadoras de luminarias.
- c) Establecer si el costo de venta incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones en las empresas importadoras de luminarias.

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación

La presente investigación se realizó debido a que las empresas llevan el control de inventarios de forma manual, por lo cual la dirección no tienen información oportuna sobre la cantidad de productos que hay en stock, y de los productos que más rotan, así mismo este trabajo permitió mostrar la relevancia de tener un programa que ayude a mejorar el control de inventarios en las empresas importadoras de luminarias y que es necesario que se tome en cuenta para que las empresas tengan una mejor rentabilidad.

1.4.2. Importancia

La investigación desde el punto de vista teórico se fundamentó cada una de las variables en teorías científicas relacionadas a la gestión de inventarios y a la rentabilidad; con esto la investigación contribuye al conocimiento teórico para una mejor y mayor comprensión de la importancia de una buena gestión de inventarios para una buena administración de la mercadería y de esta forma tener una buena rentabilidad.

Desde el punto de vista práctico, permitió conocer y describir la realidad en que se encuentran las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, con respecto a la gestión de inventarios y la rentabilidad. Además, permitió fomentar en los gerentes de las empresas importadoras de luminarias con los resultados obtenidos prevenir las consecuencias del problema.

1.5. Delimitaciones en la investigación

1.5.1. Delimitación espacial

La investigación se desarrolló en las empresas dedicadas a la comercialización de luminarias en el distrito de Santiago de Surco.

1.5.2. Delimitación temporal

El estudio fue realizado durante el año 2023.

1.5.3. Delimitación social

En la presente investigación se desarrolló aplicando encuestas a los gerentes, jefe de logística y almaceneros de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco.

1.5.4. Delimitación conceptual

Gestión de inventarios

Según **Arenal, C. (2020)** La gestión de activos es la capacidad de una organización de ejercer control físico e informático sobre los activos en un momento dado. Un sistema de gestión se considera bueno cuando la organización es capaz de alcanzar el nivel deseado; es decir, controla la corriente entre los niveles de equilibrio de entrada y salida en un orden según los requisitos, sin alteraciones. Por lo tanto, la gestión de la mercancía es necesaria para garantizar que los productos se entreguen a tiempo y retener todos los costos de la empresa; en este sentido, no existe una forma fija de gestionar el almacenamiento depende de diferentes condiciones; especialmente la figura en que opera la empresa, los productos que vende o los servicios que vende, especialmente el ciclo de vida y la durabilidad, etc.

Rentabilidad

De acuerdo con **Mejía, C. (2002)**, se define a la rentabilidad como:

Es una medida de la productividad de la empresa, es decir, una evaluación de la utilidad creada por el capital invertido. Se trata de medir los resultados combinados combinando las características de la industria en la que opera la empresa y la adecuada gestión de sus directivos. Como tal, permite comparar diferentes empresas dentro de la misma industria o incluso entre diferentes industrias, ayudando así a visualizar el beneficio y las inclinaciones estructurales de una industria en conexión con otras, que se reflejan en la dinámica de los datos de rentabilidad. facilita la comparación con el precio del capital, lo que también permite asegurarse de la facilidad de sostener y aumentar una financiación específica un sector de la economía. La rentabilidad también se calcula utilizando indicadores financieros.

1.6. Viabilidad de la investigación

Para llevar a cabo la investigación se contó con un gran apoyo en la obtención de información de fuentes bibliográficas y tesis relacionadas que se pueden encontrar virtualmente, además con información de empresas vinculadas al rubro de importación de luminarias, para la realización de encuestas y entrevistas para llevar a cabo el estudio.

Asimismo, se contó con los recursos suficientes, materiales y financiamiento para poder llevar a cabo la investigación y el tiempo necesario para poder realizarlo. Además, con una asesoría profesional para la realización correcta de la investigación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes Nacionales

Muñiz, J. (2017), con su investigación “Control de inventarios y su relación con la rentabilidad de las microempresas del comercio ferretero - Puerto Maldonado 2017”, sustentada en la Universidad Andina del Cusco para obtener Título de Contador Público.

El objetivo del estudio fue determinar en qué medida el control de inventario se relaciona con la contabilidad de las microempresas de comercio ferretero Puerto Maldonado-2017, para lo cual se empleó un diseño no experimental, observacional y con corte transversal, se trabajó con una muestra de 66 microempresarios dedicados a la actividad de comercio ferretero. Para la recolección de la información se aplicó la técnica encuesta, entrevista y la observación y el instrumento utilizado fue la entrevista, cuestionario y lista de cotejo y se obtuvo como resultados que la empresa JORLUC S.A.C., no cuenta con un procedimiento eficiente para el control de sus inventarios, además de la falta de confirmaciones y revisiones de la documentación con el inventario físico, permitiendo encontrar faltantes y sobrantes de los materiales para la fabricación de los productos, lo cual permitió llegar a la conclusión que si existe relación significativa entre la Control de los Inventarios y la Rentabilidad en un 0,572 moderada, por lo tanto rechazamos la hipótesis alterna o nula de la empresa sujeta a estudio.

Esta investigación nos ayudó a comprobar nuestra hipótesis y ver si está la investigación se acepta o se rechaza, debido a que en este estudio que se realizó se encontró que no cuentan con adecuados procedimientos para el control de inventario, ya que lo llevan de forma manual donde se evidenció que no hay con un procedimiento eficiente para el control de sus inventarios, además de la falta de confirmaciones y revisiones de la documentación con el inventario físico, permitiendo encontrar faltantes y sobrantes de los productos para su comercialización.

Alcocer, B; et al. (2021), con su investigación “Gestión de Inventarios para optimizar la rentabilidad de la Empresa COINSASE S.A.C., Chiclayo 2020”, sustentada en la Universidad Señor de Sipán para obtener el Título de Contador Público.

Se planteó como objetivo general proponer una Gestión de Inventarios, para mejorar la rentabilidad, cuyo diseño de investigación fue descriptivo, no experimental, teniendo como población a los colaboradores de la empresa, mismos que fueron encuestados mediante un instrumento denominado “cuestionario” basado en la Escala de Likert. Al finalizar la investigación, uno de los resultados más resaltante es que un 75% de los encuestados revelan que la Empresa no cuenta con un sistema de gestión de inventarios; que consiste en hacer un seguimiento de los bienes que se encuentran en el almacén, esto permite monitorear y saber cuándo es el momento de reponer la materia prima para luego fabricar los productos que la empresa comercializa.

Esta investigación nos sirvió como referencia para guiar nuestro estudio con respecto a lo que se encontró en la empresa, no tiene un sistema de gestión de inventarios, esto conlleva a que las empresas no puedan verificar su stock, para que sigan produciendo los productos, esto puede impactar en la rentabilidad porque puede perder clientela.

Franco, C. y Rodríguez, A. (2021), con su investigación “Propuesta para optimizar la gestión de inventarios y su influencia en los estados financieros de una empresa comercial, Lima, 2021”, sustentada en la Pontificia Universidad Católica del Perú, para obtener el grado académico de Magíster en Contabilidad.

El propósito de la investigación fue encontrar un modelo de gestión de inventarios que le permita a la empresa comercial de casa analizada, alcanzar niveles óptimos de inventario y mejorar su rentabilidad, este trabajo se enfoca en el estudio y análisis del comportamiento del inventario en un determinado periodo de tiempo y para ello proponer un modelo de gestión de inventarios que pueda ser implementado y monitoreado por la empresa de manera permanente, se toman en cuenta bases teóricas para el análisis de una

empresa comercial, y se evalúan informes e indicadores financieros. Además, se examinan reportes logísticos, a fin de medir la gestión de sus inventarios y el impacto financiero de éstos. Para luego, seleccionar el modelo de gestión de inventarios llamado “sistema de intervalo de pedido fijo” sumado a un monitoreo constante y una buena proyección en las ventas, con lo cual mejora la rentabilidad de la empresa y, a su vez, mantiene un stock adecuado de mercadería en los almacenes.

Finalmente, este estudio nos sirvió como guía para comprobar si bajo la implementación de los modelos ABC y un sistema de intervalo fijo, ayudará a las empresas del rubro Importadoras de luminarias a obtener niveles de stock adecuados y esto le permite un proceso aprovisionamiento más eficiente y de esta manera reducir sus costos de almacenamiento y riesgos de obsolescencia.

2.1.2. Internacionales

Espinoza, G.R (2020), con su investigación “Diseño de un modelo conceptual para la metodología del proceso de gestión de inventarios en sistemas de producción imperfectos”, sustentada en la Universidad Tecnológica De Bolívar para obtener el grado de maestría en ingeniería de producción.

El propósito del estudio fue proponer un modelo conceptual de metodología del proceso de control de inventarios que permita mejorar la calidad del producto y el uso eficiente de los recursos en sistemas de producción imperfectos, y se utilizó un diseño descriptivo retrospectivo.

Documental, el tamaño de la muestra no es importante desde un punto de vista probabilístico si se utiliza un enfoque cualitativo de investigación, ya que no hay intención de extender los hallazgos de la investigación a un campo o población más amplio.

Para la recolección de la información se aplicó la técnica cuestionario y el diseño del modelo conceptual propuesto fundamenta la toma de decisiones en la metodología de la gestión de inventarios y establece un aporte estratégico a

Como resultado del Área de Sugerencias de Gestión de Inventarios con puntajes promedio correlacionados, se identificaron fabricantes que podrían atender el pedido del cliente. Esta es una medición de alto nivel y se puede calcular con precisión en función de sus respuestas a cada pregunta. Dependiendo del espacio práctico y procedimentales: programación de la petición, procedimientos de ejecución de inventario, operaciones del conjunto para cada experto evaluador de la empresa sujeta a estudio.

Esta investigación nos sirvió como guía para comprobar el método del proceso de gestión que va aceptar mejorar la calidad de los productos y también establecer un aporte estratégico a las empresas importadoras de luminarias para que puedan responder a los requerimientos de los clientes.

Guerrero, L. y Tamayo, C. (2018), con su investigación “La Gestión de inventarios y los niveles de rentabilidad del sector florícola”, sustentada en la Universidad Técnica de Ambato, para obtener el grado académico de Magíster en Gestión Empresarial en métodos cuantitativos.

El objetivo del estudio fue ver como el procedimiento de inventario impacta la utilidad de las Florícolas, para lo cual se empleó una metodología de investigación aplicada, con una elaboración descriptiva – correlacional.

Para la toma de recolección se aplicó el proceso será el cuestionario, entrevista, se llegó a la conclusión que el modelo de gestión de inventarios utilizado por los floricultores no sólo causa problemas como escasez de materiales y suministros caducados, provocando retrasos en la producción de flores, sino que también aumenta las enfermedades y los costos en las plantas de floricultura. No es óptimo porque conecta el impactar la utilidad de la empresa sujeta a estudio.

Esta investigación nos sirvió como guía para comprobar, que las empresas importadoras de luminarias que no tengan un ejemplo de gestión de inventarios o en caso lo tengan, puede que no sean los adecuados y en muchas ocasiones le genera retraso en su producción y eleva de alguna forma a que los productos

sean defectuosos, esto hace que se genere más gastos que afectan inmediatamente a la ganancia de la empresa.

Cañamara, K. (2021), con su investigación “Gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa abastos y confitería “MI TIO” en la ciudad de Ibarra”, sustentada en la Universidad Regional Autónoma de los Andes para obtener título profesional de Ingeniería en Contabilidad Superior Auditoria y Finanzas.

El objetivo del estudio fue elaborar un sistema de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa en la ciudad de Ibarra, para lo cual se empleó una metodología de tipo aplicada, bibliográfica, de campo, acción y descriptiva.

Se utilizaron técnicas de entrevista y el instrumento utilizado fue encuestas, lo cual permitió llegar a la conclusión que la empresa no capacitó a los empleados para administrar adecuadamente el inventario y no utilizó suficiente documentación en el proceso de ventas.

Esta investigación nos sirvió como base para nuestro estudio y ver si un diseño de sistema de gestión de control ayudará a mejorar la rentabilidad, ya que en este estudio se encontró que la empresa no capacita a su personal para que haga un buen manejo de sus inventarios, esto se debe a que no utilizan una adecuada documentos de todos los procesos que se debe hacer para la venta, compras y devoluciones de la mercadería es por ello que tiene una buena rentabilidad.

Espinoza, K.L. (2020), en su investigación “Gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de repuestos Automotriz Jhon, Cantón Quevedo, periodo 2018-2019”, sustentada en la Universidad Técnica de Quevedo para obtener el grado de Magíster en Contabilidad y Auditoría.

El objetivo del estudio fue estimar la gestión del inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa; para ello, en la metodología empleó el tipo de investigación explicativa y de método analítico; la población y muestra fue conformada por 14 trabajadores de la empresa; las técnicas de estudio fueron, la entrevista y la encuesta; y, el instrumento de recolección de datos fue el

cuestionario. Por lo tanto, se concluye que la empresa no cumple con los procesos de control de inventarios, lo cual provoca una deficiente gestión de inventarios, del proceso de compra, venta, almacenamiento de existencias y contabilidad que generando descoordinación que les impide cumplir con los objetivos y metas propuestas.

Esta investigación va a servir como base para nuestro estudio, debido a que nos va a permitir reforzar la teoría respecto a las consecuencias y causas que no permiten que haya un buen control de inventarios.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión de inventarios

De acuerdo con **Zapata, J. (2019)** indicó que:

La necesidad de gestionar los inventarios surge del hecho de que asegurar los niveles de producto necesarios para el funcionamiento de la empresa y la distribución al cliente final es un proceso complejo, en la medida en que existen variaciones en los intereses de los clientes y variaciones en las promesas de entrega de materias primas por parte de los proveedores, lo que genera procesos de incertidumbre que, si no se gestionan adecuadamente, pueden provocar desabastecimientos para la empresa y los clientes.

En ese sentido, el inventario se describe como la cantidad de material disponible en un almacén y se define como insumos, bienes terminados o productos semielaborados. Cuando la demanda supera los volúmenes disponibles y los plazos de abastecimiento no permiten abastecer el faltante, el artículo se tiene en cuenta como registro agotado, es el texto que ordinariamente se mantiene en stock que no está accesible para satisfacer la solicitud en el momento oportuno. "Exceso de inventario" o "exceso de existencias" es la condición contraria.

De acuerdo con **Samir, Z., Jasmina, Z. y Goran, D. (2023)** señalan que:

La gestión de inventario representa uno de los procesos críticos la gestión de la secuencia de suministro, con el objetivo de equilibrar la producción y satisfacer la demanda del mercado manteniendo los costos lo más bajos posible. Tiene como objetivo garantizar el máximo cumplimiento posible de la demanda del mercado al tiempo que logra reducciones de inventario y costos en un entorno comercial altamente competitivo. En ese sentido, los gerentes tienen como objetivo alcanzar el objetivo esencial de una cadena de suministro eficiente: tener la cantidad correcta en el momento y lugar correctos. También la política de control de inventario es necesaria para facilitar la planificación y la coordinación óptimas de las decisiones de pedido en entornos de múltiples productos y la industria y el mundo académico la consideran óptima; asimismo, la gestión moderna se caracteriza por la flexibilidad en las operaciones comerciales, respuestas rápidas a los cambios en la solicitud del mercado, optimizaciones de inventarios, uso de innovaciones tecnológicas como ciencia de datos, aprendizaje automático e inteligencia artificial, implementación de un enfoque ecológico o sostenible, etc.

La “gestión de inventarios” se refiere al proceso que engloba una serie de componentes o acciones que permiten el correcto manejo de las mercancías en el almacén de la organización, para así movilizar todos los elementos para que lleguen y sean utilizados en el momento presente.

Asimismo, **Salas-Navarro, K., Miguél Mejía, Henry., y Acevedo-Chedid, J. (2016)** en su artículo de investigación definen que:

Es necesario introducir una estrategia que considere la gestión de inventarios es una realización perpendicular en la solicitud de suministros para lograr un manejo efectivo con el fin de evitar consecuencias no deseadas, como el efecto látigo, un bajo nivel de servicio y el incremento de costos de administración de inventarios. El objetivo general de la gestión de inventarios es garantizar la

disponibilidad oportuna de los elementos que se necesitan (materia prima, materiales en proceso, productos terminados, insumos, repuestos, etc.), en las condiciones deseadas y en el lugar correcto. En general, la gestión de inventarios bajo escenarios de integración y colaboración de actores en cadenas de suministro ocurre por la transmisión adecuada y oportuna de los planes de demanda a los diferentes niveles de la cadena, favoreciendo procesos productivos, niveles de inventarios de seguridad más real y mejora en tiempos de respuesta al cliente final.

Implica una serie de pasos que confirman la cantidad de inventario en el almacén de una empresa de acuerdo con los reportes realizados por cada departamento; esto se hace para recabar información sobre la dinámica de cada recurso o material que se encuentra en el almacén, facilitando la toma de decisiones.

Por otro lado, **Moreira, M. y Peñafiel, J. (2019)** indican que:

El sistema de gestión de inventarios es un grupo de organización que monitorean el grado de inventario y determinan qué inventario conservar, cuándo reponerlo y cuánto pedir la estructura de gestión de inventario que también se basa en la gestión. Además, gestionar y controlar los niveles de inventario implica tres cosas: planificar, ejecutar y gestionar un modelo de inventario definido. Ese modelo lo proporciona la política de inventarios y necesitamos saber qué cantidad. También hay tres pasos a considerar al definir su sistema de gestión de inventario: Primero, debe analizar el estado actual de los niveles de inventario de su empresa. En segundo lugar, el sistema de gestión de inventarios debe diseñarse teniendo en cuenta modelos y factores teóricos. Y finalmente, se deben revisar y dar seguimiento a diversas actividades para poder identificar y mejorar las causas de los errores, lo cual es beneficioso para la organización.

Por lo tanto, en base a lo mencionado por los autores, se puede inferir que la gestión de inventarios consiste en programar, organizar y controlar los suministros de una

organización. Para llevar a cabo estas actividades, se pueden establecer políticas y criterios organizacionales que ayuden a determinar las cantidades de cada uno de los artículos; en este sentido, se deben detallar los momentos y cantidades de renovación, y verificar la actividad de entradas y salidas.

❖ **Adquisición de mercaderías**

El valor de adquisición del almacenaje incluye el costo de compra, los derechos de importación y adicionales impuestos (que posteriormente no pueden recaudarse de la facultad de las autoridades), el traslado, manejo y otros gastos directamente imputables a la compra de bienes, componente y servicios. Los reintegros de operaciones, reembolsos y partidas semejantes se disminuyen para establecer el valor de adquisición. **(NIC 2, 2019).**

Consiste en la compra de los bienes que la empresa vende y/o utiliza para fabricar lo que produce.

❖ **Control de Stock**

Según **Cruz et al., (2018)**, menciona que:

Para implementar un inventario es necesario gestionar en todo momento el inventario real de la empresa, por lo que, es necesario llevara cabo el control mediante sistemas como: el sistema de control periódico consistente en el recuento físico pieza por pieza de toda la mercancía disponible, tanto en el depósito como el excedente de la empresa. Se trata de requerimientos en días fijos y estándar, considerando que el stock máximo que consiste en renovar el nivel de existencias con prontitud cada vez que se origina una nuevo ingreso o salida.

Por lo tanto, es la acción por medio del cual se puede evitar la escasez o el excedente de artículos dentro de la empresa, debido a que estas situaciones pueden provocar pérdidas financieras.

❖ **Costos de ventas**

El valor de los bienes vendidos se compone de tres componentes básicos: costos de bien inmediato, mano de obra y fabricación. Este último se integra mediante la depreciación de los equipos de producción, los costos de energía y las áreas de servicios de producción. Cada uno de estos elementos está unido por conceptos detallados específicos como Flete, Materiales y Repuestos, Salarios e Impuestos (como Bienes Importados). Teniendo en cuenta el concepto, la identificación del costo de ventas puede ser simple, pero se vuelve más complicado si se considera que una empresa produce varios artículos o varias familias de artículos. **(Alberto, 2017).**

Consiste en el costo que incurre una empresa para producir o adquirir los bienes o servicios que presta y comprende gastos como la compra de equipos y materias primas, el pago al personal, el pago de los envíos, la oferta de servicios, etc.

2.2.2. Rentabilidad

Para **Paiva, F. (2022)**, la rentabilidad hace referencia:

Al rendimiento y las ganancias de una empresa; consiste en que, la gestión rentable de una empresa se define no solo como evitar pérdidas, sino también como permitir la obtención de beneficios, definidos como un excedente sobre los costes totales de la empresa. La rentabilidad describe la eficacia de la ganancia del trabajo de la empresa.

Alcanzar beneficios, por otro lado, no es un fin en sí mismo, sino un requisito previo necesario para aumentar la producción y satisfacer más completamente los requisitos de toda la comunidad, supuestos que comparan los ingresos obtenidos y los medios para obtenerlos para elegir entre alternativas o juzgar la efectividad de las medidas tomadas en base al análisis realizado.

Se entiende como la ganancia que se obtiene por realizar alguna inversión en una empresa u proyectos; además, consiste en una medida para determinar el grado de eficiencia de la toma respecto que lo invertido incrementa su valor.

Asimismo, **Caraballo, T., Amondarian, J. y Zubiaur, G. (2013)** señalan que la rentabilidad es:

Rentabilidad es el nivel de rendimiento que se ha obtenido de un capital invertido, representa la gestión de ese capital, y en últimas es la rentabilidad la que nos dice si el negocio en que se ha invertido es un buen negocio o no; por ende, la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia. Un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. La rentabilidad se define más precisamente como un índice que evalúa la conexión entre la ganancia o la ganancia obtenida y la inversión o los recursos utilizados para adquirirla. Además, la rentabilidad afina la cuenta de resultados aplicando políticas de cartera, de pago a proveedores y obteniendo un flujo de caja real, que sirve de base para determinar la rentabilidad en base a una tasa de descuento igual a la tasa de rentabilidad del inversor en función de sus aspiraciones para la empresa. o proyecto de inversión.

Capacidad que puede tener una organización para generar utilidad, es decir, será productivo cuando su capacidad de ingreso es mayor que las pérdidas. Por lo tanto, se puede decir también que es la inversión menos la ganancia.

De acuerdo con **Gutiérrez, J. y Tapia, J. (2020)**:

La rentabilidad es una métrica de eficacia que revela el retorno de la inversión de una serie de acciones relacionadas con la venta del negocio, sus activos y las inversiones de los propietarios, lo que resulta en liquidez futura. La relación que existe entre la utilidad y las inversiones necesarias para su realización, ya que mide la eficiencia de la gestión de la empresa, como lo demuestra el beneficio obtenido por

las ventas y el uso de las inversiones, según su tipo y regularidad, es una utilidad moderna. Este beneficio, a su vez, es el resultado de una minuciosa planificación de costos y gastos por parte de la administración y del cumplimiento general de todos los estándares orientados a las ganancias.

La rentabilidad es la productividad que se obtiene de invertir cierta cantidad de capital y recursos en una empresa o proyecto; es decir, indica si nuestra inversión ha sido buena y ha generado utilidades o lo contrario. También consiste en la capacidad de algo en generar mayores ingresos y ganancias y nos muestra la eficacia de los administradores respecto a su toma de decisiones.

Según **Aguirre et al. (2020)** la rentabilidad consiste en:

La capacidad de crear recursos o resultados con el dinero o los medios invertidos se ha convertido en el indicador financiero más utilizado para evaluar el éxito o el fracaso empresarial. Además, permitirá retorno a los accionistas en función del mercado y del riesgo, así como el cuidado al crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o reforzar la posición competitiva de la empresa. Si no logra una rentabilidad adecuada, será incapaz de satisfacer estas condiciones, y su creciente pobreza condenará su crecimiento, relegando a lugares periféricos dentro de su sector, poniéndola en peligro.

❖ **Planeamiento de compra**

Un sistema de planificación de compras identificará las verdaderas demandas de materias primas, suministros y la verdadera necesidad de ordenar a los proveedores, ya que estos procesos, no se observan simplemente en la adquisición de cosas; son más sofisticados, incluidos los roles de planificación, organización, control y gestión o liderazgo que necesitan talentos que van desde habilidades analíticas hasta una fuerte

negociación. En ese sentido esto asegura que las capacidades del departamento de compras estén alineadas con los objetivos de la organización y por tanto con las de otros departamentos implicados en el desarrollo de la estrategia empresarial, garantizando que todos los esfuerzos en las distintas áreas de la organización sean complementarios y contribuyan mutuamente de una manera competitiva **(González, 2006)**.

La planificación consiste en determinar todas actividades relacionadas con las compras tales como previsiones, objetivos, políticas, planes, procesos y presupuestos, necesarios para el buen manejo del área.

❖ **Realización de las operaciones de venta**

Ver todos los ingresos y gastos incurridos durante el año es fundamental realizar un seguimiento de todas las actividades que tienen lugar durante ese período de tiempo porque la diferencia entre estos términos representa la ganancia o pérdida en la que se incurrió durante ese tiempo. También, permite determinar matemáticamente si la empresa obtuvo ganancias o pérdidas en las operaciones realizadas durante el período correspondiente. En ese sentido, la información de este informe se considera dinámica por la naturaleza de sus componentes porque expresa cambios en la idea de gastos e ingresos, que inciden en la evolución del patrimonio de la empresa. Además, la elaboración de series históricas derivadas de sus componentes permite a los usuarios proyectar el futuro **(Acosta et al., 2016)**.

Consiste en la ejecución de las ventas considerando sus diferentes fases por los que debe pasar una empresa como parte de sus esfuerzos de marketing, desde la prospección de clientes hasta la venta final del producto o servicio.

❖ **Rendimiento de las Operaciones**

Según **Weston, J. y Copeland, T. (1992)** señalan que “El rendimiento para los accionistas mide la cantidad realmente ganada por los accionistas durante un período de tiempo. Esta es una métrica

comúnmente utilizada para comparar los rendimientos del mercado para una amplia gama de instrumentos financieros.” (p 230).

❖ **Eficiencia de las operaciones**

Según **Mejía (2002)** señala que se refiere a la eficiencia operativa significa menores costos y mayor calidad. costos más bajos y calidad superior; es decir, estos dos términos van de la mano porque es necesario trabajar con calidad para reducir los costos. Hay dos beneficios de la eficiencia operativa, por un lado, se reducen los costes de producción y, por otro, se desarrollan mayores niveles de calidad en beneficio de los clientes internos y externos. La eficiencia operativa se logra a través del conocimiento y las habilidades de las personas, Tecnologías y aparatos, materias primas empleadas, protocolos y estándares, sistemas de recompensas e incentivos, innovación, benchmarking y subcontratación, entre otros.

Por lo tanto, la eficiencia de las operaciones hace referencia a la capacidad de realizar tareas de forma más rápida y correcta mediante la eliminación de ineficiencias y problemas internos que impiden, complican y fomentan procesos empresariales propensos a errores.

2.3. Definición de términos básicos

- **Impuestos:** Se determina como un porcentaje de las ganancias antes de impuestos según el régimen fiscal de la empresa.
- **Ingresos no deducibles de impuestos:** Consisten en ingresos que aumentan el beneficio contable de la empresa, calculados multiplicando el precio unitario por el número de unidades que se espera producir y vender cada año, multiplicado por los ingresos estimados por las ventas de máquinas reemplazadas al final del período. **(Córdoba, 2012).**

- **Costos de oportunidad:** Esto significa los costos incurridos en el momento de toma de decisiones y ningún otro costo. Medido por la tasa de rendimiento esperada de los fondos invertidos en el proyecto o asignaciones fijas a otras empresas. **(Córdoba, 2012).**
- **Inventarios.** Son activos propiedad de entidades, adquiridos o producidos con el fin de generar ventas.
- **Indicadores de ventas:** Como regla general en las ventas por metro cuadrado, ventas por trabajador y ventas por tienda.
- **Disponibilidad de stock:** Muestra la cantidad de bienes listos para su uso en relación con las unidades total de bienes almacenados. Se calcula como un porcentaje del número total de unidades que poseemos. El valor económico se multiplica por este porcentaje para obtener la disponibilidad del inventario.
- **Fuera de stock:** Es muy importante tener un control de la gestión de inventario sobre el número de veces que su empresa se queda sin stock ya que esto indicará el momento de relación entre nuestra demanda y la cantidad de producto que debe tener en una situación determinada.
- **Precio del inventario:** Una suma más alta significa que tenemos un valor de estancamiento más alto esperando ser rentable. Esto significa que, si nuestro inventario tiene un precio demasiado alto, podemos experimentar problemas de solvencia y/o indicar que no podremos frenar las pérdidas de las ventas.
- **Cobertura del stock:** En algún momento tenemos un problema y dejamos de recibir mercancía, esta métrica nos ayudará a entender la cantidad de días que tenemos stock suficiente para satisfacer la solicitud. Es útil en la gestión del proceso de compras, flujo de mercancías y margen de seguridad del inventario.
- **Planificación, Pronosticación y Reabastecimiento Colaborativos (CPFR):** Es un tipo de gestión en el que los miembros de la cadena de suministro colaboran para desarrollar pronósticos de ventas y planes de reabastecimiento para lograr con mayor precisión los objetivos de demanda esperados y cumplirlos.

- **Rendimiento**

El diccionario (**Larousse 2001, p. 872**) define desempeño como "el producto o utilidad producida por una persona o cosa en proporción a su gasto, costo, trabajo, etc. Desde el punto de vista económico, se define como la capacidad de transformar un bien para aumentar su cantidad o utilidad. la conexión entre los factores de producción de un producto y su cantidad.

Ross, et. al (2000, p.1026) Definen los rendimientos como "beneficios de inversiones en acciones o ciertos valores". En todos los casos, la idea común es encontrar una conexión entre beneficios y recursos financieros, a saber: beneficio/recursos financieros invertidos. La esencia de la pregunta es qué números deberían aparecer en el medidor como ingresos y qué números deberían aparecer como activos financieros.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis principal

La implementación, de la gestión de inventarios incide directamente en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de surco, año 2022.

3.2. Hipótesis Secundarias

- a) La adquisición de mercaderías, incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias.
- b) El control de stock, incide en la realización de las ventas en las empresas importadoras de luminarias.
- c) El costo de venta, incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones en las empresas importadoras de luminarias.

3.3. Operacionalización de variables

3.3.1. Variable Independiente: Gestión de Inventario

Tabla 1. Operacionalización de la variable independiente: Gestión de inventarios

Definición Conceptual	El proceso de gestión de inventario es una forma útil de estructurar, investigar, analizar, tomar decisiones y comunicar. (Suárez, 2018)	
Definición Operacional	Indicadores	Índices
	X1. Adquisición de mercaderías	X1.1. Variación en el precio de compra
		X1.2. Costo del flete de la mercadería
	X2. Control de stock	X2.1. Productos de alta rotación
		X2.2. Productos de baja rotación
	X3. Costos de venta	X3.1. Costos de almacenamiento
X3.2. Comisiones de venta		
Escala Valorativa	Nominal / Ordinal	

Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Variable Dependiente: Rentabilidad

Tabla 2. Operacionalización de la variable independiente: Rentabilidad

Definición Conceptual	Un índice de ganancias es uno de varios métodos utilizados para medir las ganancias de una empresa; Este índice se analiza en función de las ventas, los activos y las inversiones de los accionistas. (Robles, 2012, p. 36)	
Definición Operacional	Indicadores	Índices
	Y1. Planeamiento de compra	Y1.1. Presupuesto de compra
	Y2. Realización de las ventas	Y1.2. Requerimiento de pedido
	Y3. Eficiencia del rendimiento de las operaciones	Y2.1. Ingreso neto
		Y2.2. Utilidad bruta
		Y3.1. Rendimiento sobre los activos
Y3.2. Rendimiento sobre la inversión		
Escala Valorativa	Nominal / Ordinal	

Fuente: Elaboración propia

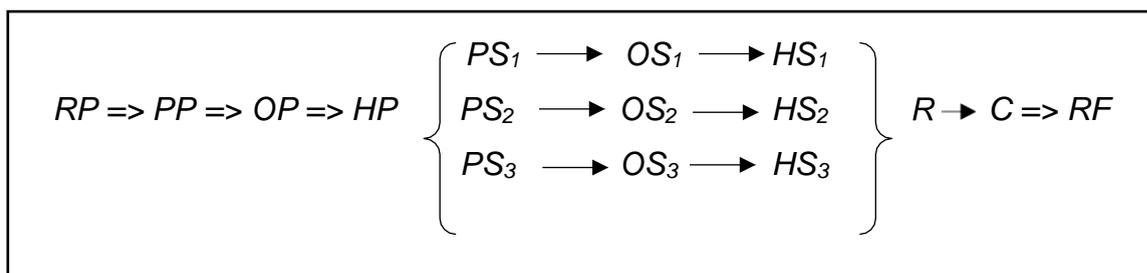
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA

4.1. Diseño Metodológico

4.1.1. Tipo de investigación

Por la forma del desarrollo de la presente tesis “La gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, año 2022” reunió las características necesarias para ser denominada una “**Investigación Aplicada**”, porque busca resolver un determinado problema a través de la aplicación y consolidación de conocimientos adquiridos.

Figura 2. Tipo de investigación



Donde:

RP: Realidad Problemática	PE _i : Problemas Secundarios i= 1,2,3.
PG: Problema Principal	OE _i : Objetivos Secundarios i= 1,2,3.
OG: Objetivo Principal	HE _i : Hipótesis Secundarias i= 1,2,3.
HG: Hipótesis Principal	C: Conclusiones
R: Resultado	RF: Recomendaciones Finales

4.1.2. Nivel de investigación

En lo que respecta a la presente tesis, su nivel es descriptivo, explicativo y correlacional, ya que además de describir la gestión de inventarios también explica mediante resultados y gráficos su incidencia en la rentabilidad y, por último, es correlacional porque mide dos variables.

4.1.3. Método

El estudio por la forma como está planteado utilizo el método analítico, estadístico, descriptivo, puesto que, se analizó y describió los datos obtenidos a través de los métodos estadísticos empleados. Además, se empleó un método inductivo – deductivo y de síntesis.

4.1.4. Diseño

El diseño aplicado en la presente tesis titulada “La gestión de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, año 2022” fue el no experimental, ya que no existió manipulación de las variables y el investigador no alteró el objeto principal de estudio, si no que por el contrario estudió situaciones ya existentes, tal como se describió en la realidad problemática. En base a ello, se tomó una muestra en la cual se cumple la relación:

$$M= O_x r O_y$$

Donde:

M = Muestra

O = Observación

x = Gestión de Inventarios

y = Rentabilidad

r = Relación de variables

4.1.5. Enfoque

El enfoque de la presente tesis es mixto, debido a que se recogió, analizo e incorporo tanto investigación cuantitativa como cualitativa. Se utilizo información respaldada con marcos legales y teóricos, así como también el conteo y análisis estadístico de la investigación.

4.2. Población y muestra

4.2.1. Población

El estudio está conformado por una población que está delimitada por N=98 trabajadores que se encuentran dentro del área de logística y almacén en las empresas importadoras de luminarias de Santiago de Surco.

La información fue recopilada por SUNAT, cuenta con la colaboración de los gerentes, jefe de Logística y almaceneros, detallándose en la tabla 3.

Tabla 3. Población especializada considerando encuestas

N°	Empresas	Número de Trabajadores	Trabajadores Especializados
1	INTI SAC	35	15
2	CORPORACION FUTPARK SAC	31	11
3	FULL LED SAC	20	3
4	IMPORTACIONES CEMLIGHTING S.A.C.	6	2
5	ILUMINACION LED RGB S.A.C.	7	3
6	ADS ILUMINACION E.I.R.L.	4	1
7	VELAX S.A.	96	30
8	LUMICENTER S A	104	25
9	PROLED PROVEEDORES S.A.C.	25	4
10	JPLB ILUMINACION PEREZ S.A.C.	28	5
TOTAL		356	99

Fuente: Portal SUNAT

Elaboración propia

Nota: El nombre de las empresas mencionadas en la Tabla 3, han sido renombradas para guardar la confidencialidad de dichas entidades.

4.2.2. Muestra

Se aplicará el método de muestreo aleatorio simple con el fin de obtener una estimación de las proporciones correspondientes a una población conocida, permitiendo así determinar el tamaño adecuado de la muestra.

$$n = \frac{(p \cdot q) * Z^2 * N}{(E)^2(N - 1) + (p * q) Z^2}$$

Donde:

n = Muestra por hallar.

N = Tamaño de la población, formado por 98 trabajadores que se encuentran dentro de las áreas de logística y almacén de las compañías de importadoras de Santiago de Surco.

p = Probabilidad de éxito (0.5)

q = Probabilidad de fracaso (0.5)

Z = Estimación de distribución normal estándar que se encuentra asociado a un nivel de confianza. En el presente estudio se estableció un 95% de intervalo de confianza, considerando un 5% de probabilidad de error. Entonces, corresponde un Z=1.96.

E = Margen de error 5% (0.05)

Remplazando se obtuvo:

$$n = \frac{(0.5 * 0.5) * 1.96^2 * 99}{(0.05)^2(98 - 1) + (0.5 * 0.5) 1.96^2}$$

$$n = \frac{94.12}{1.20}$$

$$n = 79 \text{ personas}$$

Se consiguió como el resultado la muestra de 78 personas, con esta estimación se estableció el factor de distribución muestral, lo cual permitió establecer cuántos trabajadores se debía encuestar por empresa mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$f_{dm} = \frac{n}{N} = \frac{n}{N} * Ni, \text{ donde } i = 1, 2, 3 \dots, k$$

k = número de trabajadores en la población específica

$$F_{dm} = 79/99$$

$$f_{dm} = 0.797980$$

Verificación:

$99 * 0.797980 = 79$, como resultado se obtuvo un número entero aproximado a 79, valor que es coincidente con lo establecido en la muestra en la sección 4.2.2. del presente trabajo de investigación.

Reemplazando la fórmula indicada para cada empresa, se determinó los siguientes números de trabajadores a encuestar por cada una de ellas, lo cual representa el valor hallado en la muestra, como se visualiza en la Tabla 4:

Tabla 4. Muestra considerada a encuestar por cada empresa

N°	EMPRESAS	Trabajadores Especializados	Muestra n_i
1	INTI SAC	15	12
2	CORPORACION FUTPARK SAC	11	9
3	FULL LED SAC	3	2
4	IMPORTACIONES CEMLIGHTING S.A.C.	2	2
5	ILUMINACION LED RGB S.A.C.	3	2
6	ADS ILUMINACION E.I.R.L.	1	1
7	VELAX S.A	30	24
8	LUMICENTER S A	25	20
9	PROLED PROVEEDORES S.A.C.	4	3
10	JPLB ILUMINACION PEREZ S.A.C.	5	4
TOTAL		99	79

Fuente: Portal SUNAT

Elaboración propia

4.3. Técnicas de recolección de datos

4.3.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

En el presente trabajo de investigación se utilizó como técnica de recolección de datos una encuesta y como instrumento un cuestionario, el cual se compone por un total de 14 preguntas relacionadas con las variables, indicadores e índices, cada pregunta cuenta con 5 opciones de respuestas de la escala de Likert con el fin de brindar a nuestros encuestados una variedad de alternativas en las que escogieron la que les parecía la más acertada posible.

4.3.2. Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Validez

El propósito del desarrollo de validación es comprobar la eficiencia, eficacia y efectividad de las técnicas de investigación aplicadas, con el objetivo de determinar la confiabilidad de estas. Por ello, se procedió a remitir a los asesores, quienes lo revisaron y brindaron su conformidad de validación.

Tabla 5. Tabla de validez

Calificación del instrumento de la validez por juicio de expertos

N°	Expertos	Calificación
1	MTR. Prado Ayala, Arlene	Aprobado
2	Dr. Huarca Ochoa, Javier Marcelo	Aprobado
3	Dr. Centeno Cardenas, Josue Giraldo	Aprobado

Fuente: Elaboración propia

Confiabilidad

La confiabilidad significa que los datos que han sido obtenidos mediante la aplicación de los instrumentos empleados son consistentes y estables, lo que quiere decir, que son seguros y confiables para establecer conclusiones y recomendaciones válidas y efectivas.

Una vez aplicadas las técnicas de recopilación de datos, en este caso, la encuesta, los resultados obtenidos de dicha técnica fueron procesados con el programa Microsoft Excel y SPSS para definir el indicador de confiabilidad nombrado también Alfa de Cronbach.

Rango de variación

$$0 \leq \alpha \leq 1$$

Los datos obtenidos de las encuestas serán considerados muy seguros, confiables y sólidos, siempre y cuando el índice de α sea igual o superior a 0.7.

Para el cálculo en el estudio actual se utilizó el método de varianzas, y la fórmula para su cálculo fue realizado mediante el uso del software estadístico SPSS y Microsoft Excel.

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Siendo:

K = número de ítems

S_i^2 = Varianza del número de ítems

S_T^2 = Varianza total de los valores observados.

Se utilizó la metodología de Alfa de Cronbach, aplicándolo al 100% de la muestra, la cual está representada por 79 trabajadores del área de logística y almacén, obteniendo así el siguiente resultado por ambos programas de validación:

Microsoft Excel

Tabla 6. Resumen del procesamiento de datos

Encuestados	x	x11	x12	x21	x22	x31	x32	y	y11	y12	y21	y22	y31	y32	Total
1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	1	23
2	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	1	2	1	20
3	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	4	2	2	2	29
4	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	3	2	2	23

5	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	26
6	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	24
7	2	1	1	1	1	2	4	2	1	1	1	2	1	1	21
8	2	1	1	3	2	1	2	3	1	1	2	1	1	3	24
9	4	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	31
10	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	17
11	2	1	1	1	2	2	3	3	1	2	2	2	2	2	26
12	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30
13	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	17
14	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	17
15	4	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	24
16	2	2	1	1	2	2	2	4	1	2	4	3	2	4	32
17	2	2	2	2	2	2	3	2	1	1	3	1	1	2	26
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	42
19	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
20	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	1	2	24
21	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	20
22	2	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	23
23	2	2	1	2	2	2	3	2	1	2	2	2	2	2	27
24	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	26
25	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	26
26	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	26
27	2	3	2	3	4	4	4	2	4	2	3	4	2	2	41
28	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	31
29	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	30
30	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	31
31	2	3	2	2	2	2	4	3	2	3	3	3	3	2	36
32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	32
33	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
34	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
36	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
37	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
38	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	20
39	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
40	3	1	4	4	2	1	3	3	3	1	2	3	3	3	36
41	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
42	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	26
43	1	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	26
44	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
45	2	3	3	2	2	2	1	3	3	3	2	1	2	3	32
46	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14

47	2	1	2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	27
48	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	1	3	3	2	34
49	4	4	4	4	4	4	4	2	2	2	2	2	2	2	42
50	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	1	1	3	34
51	1	2	1	2	3	2	3	1	2	2	3	2	3	3	30
52	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	33
53	3	1	3	1	3	3	3	1	2	3	1	1	2	1	28
54	3	1	3	1	3	3	3	1	2	3	1	1	2	1	28
55	3	1	3	1	3	3	3	1	2	3	1	1	2	1	28
56	2	1	3	1	3	3	2	1	2	3	1	1	2	1	26
57	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
58	2	1	2	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	1	22
59	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
60	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
61	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
62	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	29
63	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	38
64	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
65	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
66	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
67	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
68	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
69	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
70	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	21
71	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
72	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
73	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
74	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
75	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
76	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
77	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
78	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
79	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	14
VAR.P	0.521	0.479	0.541	0.495	0.492	0.549	0.681	0.544	0.490	0.442	0.562	0.479	0.392	0.485	1959

Fuente: Resultado de la encuesta. Elaboración Propia

Para obtener el Alfa de Cronbach se determinó lo siguiente:

$\sum S_i^2 =$ Varianza del número de ítems

$\sum S_i^2 = 0.521 + 0.479 + 0.541 + 0.495 + 0.492 + 0.549 + 0.681 + 0.544 + 0.490$

$+ 0.44 + 0.562 + 0.479 + 0.392 + 0.485$

$\sum S_i^2 = 7.15$

$S_T^2 =$ Varianza total de los valores observados.

$S_T^2 = \text{VAR.P} (23+20+29+23+ \dots +14)$

$S_T^2 = 55.22$

$K = 14$ (catorce preguntas)

Reemplazando los datos obtenidos en la siguiente fórmula:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_T^2} \right]$$

$$\frac{14}{(14-1)} \left\{ 1 - \frac{7.15}{55.22} \right\}$$

$$\frac{14}{(13)} \{ 1 - 0.129513895 \}$$

$$\alpha = 0.870486105 \times 1.076923077$$

$$\alpha = 0.937$$

Software estadístico SPSS

Luego de reemplazar los datos obtenidos en la fórmula para hallar el Alfa de Cronbach usando Microsoft Excel, se validó las respuestas mediante el software estadístico SPSS, del cual se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 7. Resumen de procesamiento de datos

		N	%
Casos	Válido	79	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	79	100.0

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

Fuente: Programa SPSS versión 25 - Resultado de la encuesta
Elaboración Propia

Tabla 8. Prueba del total de la Muestra SPSS V.25

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.937	14

Fuente: Programa SPSS versión 25
Elaboración Propia

La prueba total calculada en el presente estudio muestra un resultado de 0.937, lo que indica un nivel excelente de confiabilidad según la Tabla 9.

Tabla 9. Rango de Nivel de Confiabilidad

RANGO	Valoración de la fiabilidad
0.53 a menos	Inaceptable
0.54 a 0.59	Pobre
0.60 a 0.65	Débil
0.66 a 0.71	Aceptable

0.72 a 0.99	Bueno
1	Excelente

Fuente: Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje

En síntesis, después de haber validado la técnica de recopilación de datos por ambos programas mencionados, como son Microsoft Excel y SPSS, y haber obtenido el mismo resultado, se confirmó la confiabilidad de la técnica e instrumento de investigación.

4.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Para procesar y analizar los datos se empleará Microsoft Excel, un instrumento que proporciona estadísticas y gráficos. De igual modo, se evaluó y confirmó la hipótesis de la investigación por medio del modelo estadístico chi-cuadrado, el cual se adaptará mediante la versión en español del software SPSS 25.

4.5. Aspectos éticos

Para el presente estudio de investigación, se tomó en cuenta lo instaurado por la Junta de decanos de los colegios de Contadores Públicos del Perú en su código ético, lo que garantiza que el avance del estudio se realizó en base a la información y recolección de datos de forma legal y fidedigna, sin incurrir en las malas prácticas y acciones que ponen en duda la confiabilidad del presente trabajo de investigación.

Del mismo modo, la investigación cumple con los principios éticos de confidencialidad, integridad, objetividad, competencia profesional, responsabilidad y debido cuidado.

A continuación, se mencionan los valores que se destacan según el Código de Ética Profesional del Contador Público Peruano, aprobado mediante la Resolución N° 013-2005-JDCCPP, en Arequipa el 4 de agosto de 2005:

- **Integridad:** El Contador Público Colegiado debe ser una persona autónoma, capaz de tomar decisiones individuales, tomando en cuenta sus valores, aun así, cuando nadie lo esté mirando, puesto que reconoce lo que está bien y lo que está mal, y deberá actuar considerando lo correcto y sin afectar los intereses de los demás.
- **Objetividad:** El Contador Público Colegiado debe ser imparcial en el ámbito de su profesión, es decir, debe actuar sin intereses y perjuicios. El contador deberá expresar la realidad de la información financiera tal y como es, mostrando siempre la objetividad e imparcialidad en los informes que realice.
- **Competencia Profesional y debido cuidado:** El Contador Público Colegiado tiene la responsabilidad de actualizar sus conocimientos, con la finalidad de brindar un servicio de calidad que permita desarrollar sus capacidades de manera eficaz y satisfactoria para quien recibe el servicio. Sumado a ello, debe mostrar una postura de responsabilidad frente a los trabajos que realice en el ámbito de su profesión.
- **Confidencialidad:** El Contador Público debe guardar absoluta discreción de toda la información financiera que maneje de sus clientes, es decir, debe guardar el secreto profesional, no develar dicha información salvo que el cliente lo solicite o sea necesario por una incidencia legal o profesional, donde el cliente este de acuerdo de compartir su información financiera.
- **Comportamiento Profesional:** El Contador Público debe cuidar su imagen y reputación, por lo que debe evitar todo tipo de acto que afecte negativamente su perfil. Por ello, siempre debe tomar en cuenta que la

honestidad, buena fe y lealtad es la clave al momento de relacionarse con sus demás colegas, así mismo para sus clientes, terceros y público en general.

Por todo lo expuesto, el presente trabajo de investigación se desarrolló respetando los principios fundamentales del código de ética del Contador Público establecidos.

El estudio se desarrolló, manteniendo y priorizando la intelectualidad del autor en la búsqueda de información veraz, confiable y útil, con la finalidad de proporcionar nuevos conocimientos profesionales a los lectores, y principalmente a los gerentes, jefes de logística y almaceneros de las empresas de importación de luminarias de Santiago de Surco.

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1. Presentación

En este capítulo, se expone, explica e interpreta el método estadístico utilizado para corroborar la certeza de las hipótesis del estudio **“LA GESTIÓN DE**

INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022”.

Además, comprende conocer cómo se logró la culminación de los objetivos secundarios del estudio:

- a) Se analizó si la adquisición de mercaderías incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias.
- b) Se demostró si el control de stock incide en la realización de venta en las empresas importadoras de luminarias.
- c) Se estableció si el costo de venta incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones en las empresas importadoras de luminarias.

5.2. Interpretación de resultados

Se realizó una encuesta a 79 colaboradores del área de logística y almacén de las empresas de importadoras de luminarias de Santiago de Surco como parte del proceso de recopilación de datos para la obtención de resultados.

Después de reunir las respuestas de la encuesta, se procedió a presentar, interpretar y analizar los resultados obtenidos en forma descriptiva y utilizando la estadística descriptiva.

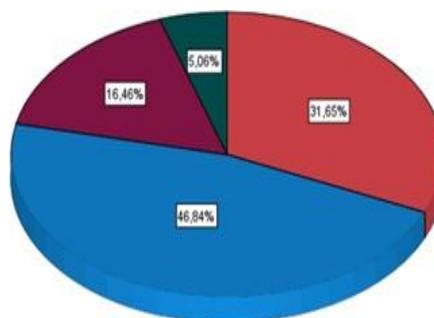
Variable Independiente (X): Gestión de inventario

5.2.1. La pregunta (X). ¿Está usted de acuerdo, que las empresas importadoras de luminarias tienen una buena gestión de inventario?

Tabla 10. Gestión de inventario

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	37	46,8
DESACUERDO	4	5,1
INDIFERENTE	13	16,5
TOTALMENTE DE ACUERDO	25	31,6
Total	79	100,0

Figura 3



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

Referente a la primera pregunta, se consiguió como resultado que el 78.40% de los encuestados refirió estar de acuerdo (totalmente de acuerdo + de acuerdo) con que la gestión de inventarios es primordial en las empresas importadoras de luminarias, el 16.50% no tienen una visión clara de la importancia de la gestión de inventario y se mostraron indiferentes antes la interrogante, y por último el 5.10% dijeron estar en desacuerdo y comentan que las empresas importadoras de luminarias no tienen una buena gestión de inventario.

En base a los resultados, podemos deducir que la mayor parte de los colaboradores del área de almacén, logística y gerencia consideran fundamental contar con una adecuada gestión de inventario para hacer llevadera la cadena de suministro.

5.2.2. La pregunta (X1.1). ¿Está de acuerdo, que las empresas importadoras de luminarias tienen variaciones significativas en los precios de mercaderías relacionados a pedidos urgentes al proveedor?

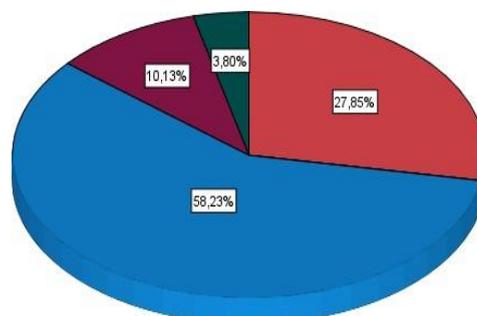
Tabla 11. Variación en el precio de compra

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	46	58,2
DESACUERDO	3	3,8
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	22	27,8
Total	79	100,0

Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

Figura 4



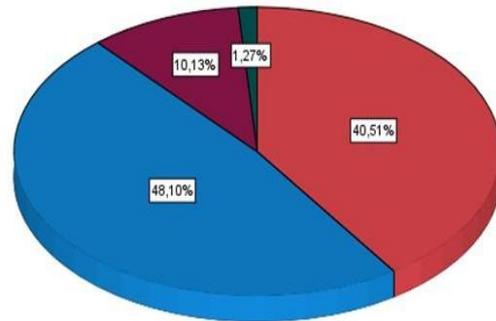
La tabla aprecia respuestas obtenidas de la pregunta 2, la cual forma parte de las encuestas aplicadas a los gerentes, jefe de logística, personal de almacén, el 58.20% de los encuestados sostiene que, están de acuerdo que hay variaciones de precio en la solicitud de pedidos urgente, el 27.80% sostiene totalmente de acuerdo, el 10.10% sostiene indiferente, el 3.80% sostiene en desacuerdo.

Así mismo los encuestados afirmaron que las variaciones son significativas en los pedidos urgentes que solicitan al proveedor, afectando relativamente los precios de venta para los clientes.

5.2.3. La pregunta (X1.2). ¿Está de acuerdo, que el costo de flete de la mercadería a gran escala favorece a un mejor costo unitario, decidiendo ello la opción de compra?

Tabla 12. Costo de flete de mercadería

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	38	48,1
DESACUERDO	1	1,3
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	32	40,5
Total	79	100,0



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

La tabla aprecia respuestas obtenidas de la pregunta 3, la cual forma parte de las encuestas aplicadas a los gerentes, jefe de logística, personal de almacén, el 48.10% de los encuestados sostiene que, están de acuerdo que el costo del flete de mercadería a gran escala favorece a un mejor costo unitario, el 40.50% sostiene totalmente de acuerdo, el 10.10% sostiene indiferente, el 1.30% sostiene en desacuerdo.

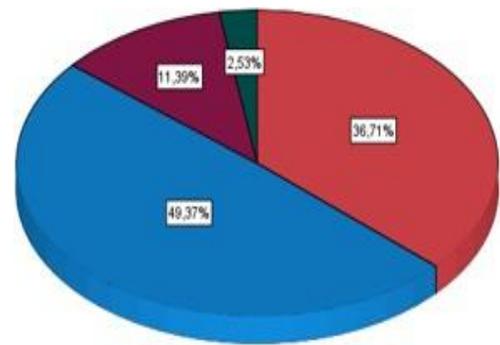
Así mismo los encuestados afirmaron que los costos de flete de la mercadería favorecen aún mejor costo unitario para la compra de productos y así ayude a mejorar la venta del producto.

5.2.4. La pregunta (X2.1). ¿Está de acuerdo, que el buen control de inventarios identifica los productos de alta rotación, para tomar decisiones oportunas de compra de productos que tienen mayor acogida y mayor rentabilidad?

Tabla 1. Producto de alta rotación

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	39	49,4
DESACUERDO	2	2,5
INDIFERENTE	9	11,4
TOTALMENTE DE ACUERDO	29	36,7
Total	79	100,0

Figura 6



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

La tabla aprecia respuestas obtenidas de la pregunta 4, la cual forma parte de las encuestas aplicadas a los gerentes, jefe de logística, personal de almacén, el 49.40% de los encuestados sostiene que, están de acuerdo que el control de inventarios identifica los productos de alta rotación para tomar decisiones oportunas de compras, el 36.70% sostiene totalmente de acuerdo, el 11.40% son indiferentes, el 2.50% sostiene en desacuerdo.

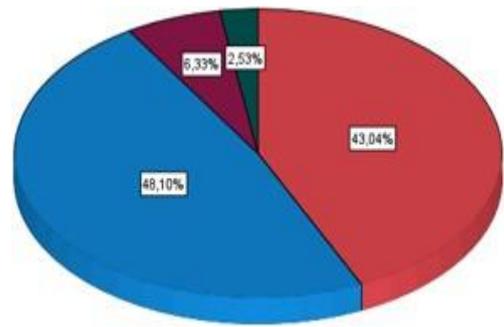
Así mismo los encuestados afirmaron que el control de inventarios ayuda a mejorar la identificación de cada producto de alta rotación para las siguientes compras a los proveedores y así optimizar las ventas con los productos con mayor rotación.

5.2.5. La pregunta (X2.2). ¿Está usted de acuerdo, que las empresas importadoras de luminarias deben de identificar los ítems de baja rotación, a fin de ofertarlos a precios atractivos para recuperar la inversión?

Tabla 2. Producto de baja rotación

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	38	48,1
DESACUERDO	2	2,5
INDIFERENTE	5	6,3
TOTALMENTE DE ACUERDO	34	43,0
Total	79	100,0

Figura 7



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

En cuanto a la pregunta 5, se logró como resultado que el 91.10% del total de los encuestados están de acuerdo (totalmente de acuerdo + de acuerdo) es importante identificar los ítems con baja rotación a fin de ofertarlos a precios atractivos para recuperar la inversión, optimizando de esta manera los recursos para el mayor rápido retorno de la invertido, mientras que el 6.30% se muestra indiferente al respecto. Por otro lado, el 2.50% está en desacuerdo.

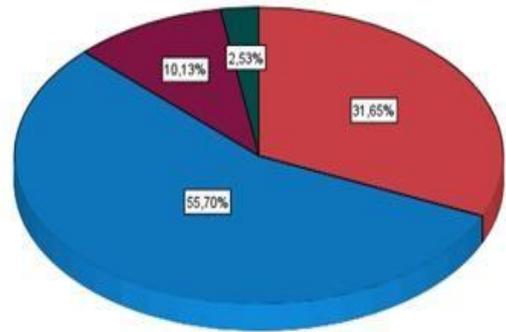
Según los resultados, los colaboradores consideran que la identificación de ítems de baja rotación ayudara a poder ofertarlo y poder recuperar la inversión de cada producto. Respecto a ello, se afirma que la identificación es de importante para la aplicación de la oferta y venta de cada producto que no se encuentra en movimiento, puesto que afecta en una parte de la rentabilidad.

5.2.6. La pregunta (X3.1). ¿Está usted de acuerdo, que el área de finanzas de las empresas importadoras de luminarias debe optimizar sus costos de almacenamiento para mejorar rentabilidad?

Tabla 3. Costos de almacenamiento

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	44	55,7
DESACUERDO	2	2,5
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	25	31,6
Total	79	100,0

Figura 8



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

En cuanto a la pregunta 6, se alcanzó como resultado que el 87.35% del total de los encuestados se encuentran de acuerdo (totalmente de acuerdo + de acuerdo) es importante que el área de finanzas debe optimizar sus costos de almacenamiento para mejorar la rentabilidad, mejorando así una ganancia óptima para la empresa, mientras que el 10,13% se muestra indiferente al respecto. Por otro lado, el 2.53% están en desacuerdo.

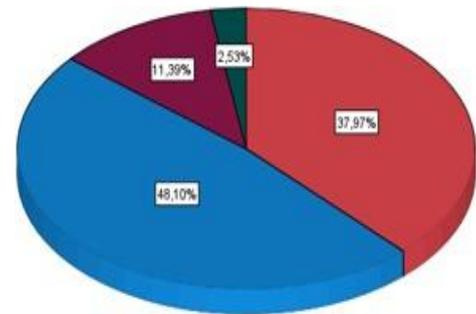
En base a los resultados de la encuesta, se reafirma que el área de finanzas debe priorizar la optimización de los costos de su almacenamiento para una mayor obtención de ganancia por cada compra que realizan que incluye costo de almacén sin afectar mayores costos.

5.2.7. La pregunta (X3.2). ¿Está de acuerdo, que las empresas deben analizar periódicamente los porcentajes de comisiones de ventas, a los productos que generan mayor ganancia, para beneficio de la rentabilidad?

Tabla 16. Comisiones de venta

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	38	48,1
DESACUERDO	2	2,5
INDIFERENTE	9	11,4
TOTALMENTE DE ACUERDO	30	38,0
Total	79	100,0

Figura 9



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

En cuanto a la pregunta 7, se consiguió como resultado que el 86,07% del total de los encuestados se encuentran de acuerdo (totalmente de acuerdo + de acuerdo) es importante que las empresas deben analizar periódicamente los porcentajes de comisiones de ventas, a los productos que generan mayor ganancia, mejorando periódicamente la escala de productos más vendidos para el cálculo de comisión de ventas, mientras que el 11,39% se muestra indiferente al respecto. Por otro lado, el 2,53% están en desacuerdo.

En base a los resultados de la encuesta, se confirma que analizar periódicamente los porcentajes de comisión de ventas que ayudará a saber cuál es el producto con mayor venta y así determinar la rentabilidad de la empresa.

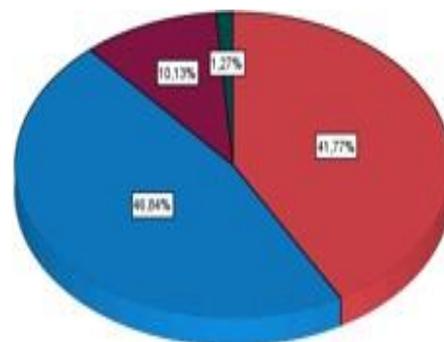
Variable dependiente (Y): Rentabilidad

5.2.8. La pregunta (Y). ¿Está de acuerdo, que la empresa genera rentabilidad positiva sobre las ventas con una adecuada gestión de inventario?

Tabla 4. Rentabilidad

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	37	46,8
DESACUERDO	1	1,3
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	33	41,8
Total	79	100,0

Figura 10



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

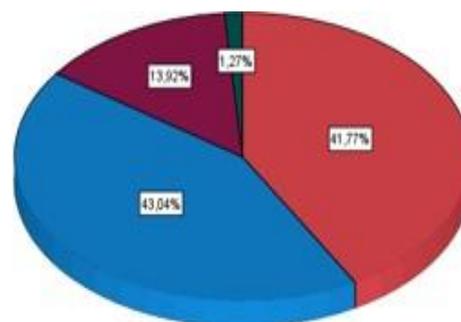
En cuanto a la pregunta 8 se muestran los resultados reflejados en la tabla 17 y figura 10, que la mayoría de encuestados, es decir un 88.60% está de acuerdo (totalmente de acuerdo + de acuerdo) que con una correcta gestión de inventarios las organizaciones importadoras generan una rentabilidad positiva sobre las ventas, un 10.10% se muestran indiferentes ante la pregunta y por ultimo un 1.30% está en desacuerdo y dicen que las empresas no siempre generan rentabilidad positiva cuando hay una adecuada gestión de inventarios.

5.2.9. La pregunta (Y1.1). ¿Está de acuerdo, que el presupuesto de compra permite garantizar el abastecimiento oportuno de las existencias?

Tabla 5. Presupuesto de compra

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	34	43,0
DESACUERDO	1	1,3
INDIFERENTE	11	13,9
TOTALMENTE DE ACUERDO	33	41,8
Total	79	100,0

Figura 11



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

Se puede visualizar en la tabla 18 las respuestas obtenidas de la pregunta 9, que el 84.80% de los resultados obtenidos, según encuesta realizada a los gerentes, jefe del área de logística y almaceneros, están de acuerdo (totalmente de acuerdo + de acuerdo) en que el presupuesto de compra garantiza el abastecimiento de las existencias en el almacén. Sin embargo, un 13.9% no tiene una opinión formada sobre el presupuesto de compra y su importancia para el abastecimiento a tiempo, en tanto un pequeño porcentaje del 1.30% está en desacuerdo que el presupuesto de compra ayuda al abastecimiento pertinente de las existencias.

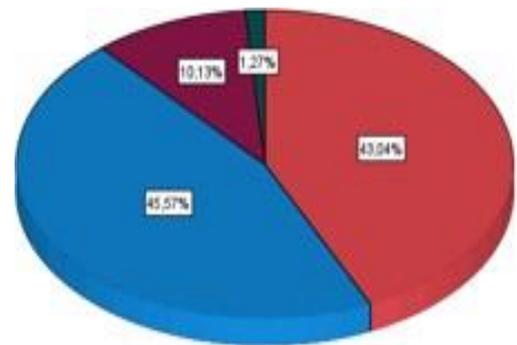
En resumen, la encuesta indica que la mayoría de los entrevistados están de acuerdo y afirman que el presupuesto de compra garantiza el abastecimiento de la mercadería teniendo como motivo principal la reducción en el tiempo de entrega y además indican que asegura el abastecimiento en caso de alguna contingencia.

5.2.10. La pregunta (Y1.2). ¿Está de acuerdo, que el área de almacén debe informar oportunamente al área de compras los requerimientos de pedidos para un adecuado planeamiento de compra?

Tabla 6. Requerimiento de pedido

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	36	45,6
DESACUERDO	1	1,3
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	34	43,0
Total	79	100,0

Figura 12



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

En cuanto a la pregunta 10, los resultados que se muestran en la tabla 19 reflejan que el 88.60% de los participantes encuestados están de acuerdo (ya sea totalmente de acuerdo o simplemente de acuerdo) en que el área de almacén debe informar a tiempo al área de compras los requerimientos de pedidos para un adecuado pronóstico y planeamiento de compras, el 10.10% se encuentra indiferente ante la pregunta y por último el 1.30% es en desacuerdo.

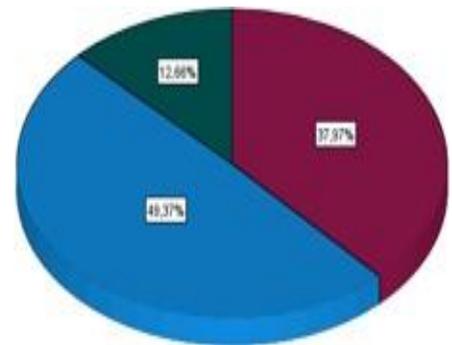
Los hallazgos derivados de la respuesta a esta cuestión indican que los gerentes, jefe de logística y almaceneros, se muestran de acuerdo respecto a los requerimientos de pedidos entre áreas involucradas en la compra de mercadería para su adecuado planeamiento, ya que los profesionales entrevistados opinaron que de esa forma se estaría definiendo las necesidades comprendidas y proyectadas.

5.2.11. La pregunta (Y2.1). ¿Está de acuerdo, que el ingreso neto es un indicador clave que ayuda a las empresas a determinar las ganancias una vez que haya pagado todos sus gastos?

Tabla 20. Ingreso neto

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	39	49,4
INDIFERENTE	10	12,7
TOTALMENTE DE ACUERDO	30	38,0
Total	79	100,0

Figura 13



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

Según los resultados que se obtuvo de la pregunta 11, tabla 20 y figura 13, revelan que el 49.40% de los encuestados está de acuerdo que el ingreso neto es un indicador que establece las ganancias reales antes del pago de todos los gastos, un 38% se muestra tontamente de acuerdo ante esta pregunta y por último el 12.70% es decir, el resto de los encuestados no tienen una opinión clara sobre los indicadores que definen las ganancias netas.

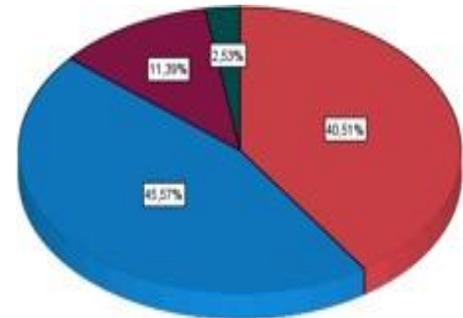
Para resumir los gerentes, jefe de logística y almaceneros en su mayoría consideran que el ingreso neto es un indicador relevante que precisa las ganancias obtenidas una vez cumplida las obligaciones y gastos de las empresas importadoras de luminarias.

5.2.12. La pregunta (Y2.2). ¿Está de acuerdo, que una empresa es rentable cuando en sus ventas luego de deducir todos los costos, da como resultado una utilidad bruta positiva?

Tabla 7. Utilidad bruta

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	36	45,6
DESACUERDO	2	2,5
INDIFERENTE	9	11,4
TOTALMENTE DE ACUERDO	32	40,5
Total	79	100,0

Figura 14



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

Con respecto a la pregunta 12, datos agrupados de la tabla 21 y figura 14 demuestra que el 86.10% de los trabajadores especializados están conformes (totalmente de acuerdo + de acuerdo) que las empresas importadoras son rentables cuando luego de deducir los costos a todas las ventas da una utilidad bruta positiva, el 11.40% de los practicantes de la encuesta están indecisos con respecto a la deducción de los costos para un resultado positivo en la utilidad bruta y finalmente un 2.50% se muestra en desacuerdo ante la interrogante y señala disconformidad en relación a que es más rentable las empresas cuando la utilidad bruta es positiva.

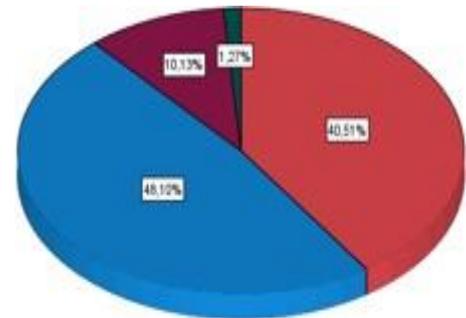
Parte de los trabajadores encuestados se muestran dudosos y algunos pocos están en desacuerdo, ya que desconocen la utilidad bruta y su impacto en la rentabilidad de las empresas.

5.2.13. La pregunta (Y3.1). ¿Está de acuerdo, que el rendimiento sobre los activos nos va a mostrar que tan eficiente son las empresas, para generar utilidades con los activos existentes?

Tabla 22. Rendimiento sobre los activos

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	38	48,1
DESACUERDO	1	1,3
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	32	40,5
Total	79	100,0

Figura 15



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

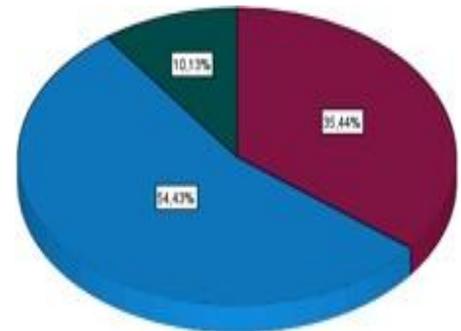
Se analiza las respuestas de la pregunta 13, tabla 22 y figura 15, y se obtiene que la gran parte de los trabajadores especializados están totalmente de acuerdo y de acuerdo (88.60%) que el rendimiento sobre los activos no prueba la eficiencia de las empresas para que estas generen utilidades con los activos existente, algunos de los trabajadores encuestados son indiferentes al respecto (10.10%) y un pequeño porcentaje (1.30%) están en desacuerdo y expresan que la rentabilidad sobre activos muestra como las empresas importadoras manejan los activos existentes mientras generan ganancias.

5.2.14. La pregunta (Y3.2). ¿Está de acuerdo, que el rendimiento sobre la inversión ayuda a las empresas, a conocer cuánta ganancia se obtuvo por una inversión?

Tabla 8. Rendimiento sobre la inversión

	Frecuencia	Porcentaje
DE ACUERDO	43	54,4
INDIFERENTE	8	10,1
TOTALMENTE DE ACUERDO	28	35,4
Total	79	100

Figura 16



Fuente: Encuestados.

Elaboración propia

En relación con la pregunta 14, en la tabla 23 y figura 16, el 54.40% de los encuestados está de acuerdo que el rendimiento sobre la inversión da a conocer a las empresas importadoras de luminarias la ganancia que se obtuvo por una inversión, el 35.40% manifiesta que está totalmente de acuerdo que la ganancia que se adquiere por una inversión muestra su eficiencia y el 10.10% no tiene una opinión clara sobre la pregunta ya que desconocen sobre este indicador.

5.3. Contrastación de hipótesis

En el presente estudio titulada “la gestión de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de Surco, año 2022”, para evaluar y contrastar las hipótesis definidas, se ha usado la distribución de Chi cuadrado de Pearson mediante el programa estadístico SPSS versión 25. Consideramos que el método empleado es la mejor opción para poder evaluar las teorías presentadas en el presente estudio de investigación, para ello se usaron los datos obtenidos en la encuesta, en la que cada pregunta contenía 5 alternativas ordenadas de forma ascendente jerárquico, las cuales van desde totalmente de acuerdo a totalmente en desacuerdo (del 1 al 5).

En nuestro estudio, se realizó el método general de una evaluación de hipótesis y se decidió usar el método tradicional, en donde se comparó el valor de probabilidad p con el valor de significancia $\alpha = 0,05$.

5.3.1. Hipótesis secundaria (a):

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (H_0)

La mala adquisición de mercaderías para el almacén **no** incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias.

Hipótesis alternante (H_1)

La mala adquisición de mercaderías para el almacén **si** incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

$r = 5$ número de filas

$c = 5$ número de columnas

En el caso de la presente tesis, la tabla cruzada está conformada por las alternativas de respuestas de dos indicadores, compuesta por 4 filas y 3 columnas, lo cual equivale a un total de 12 celdas, considerando que cada indicador cuenta con 5 opciones de respuesta ordenadas ascendentemente en forma jerárquica y según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

El sustento de los datos demostrados en la Tabla 24 son las respuestas obtenidas mediante el empleo de la encuesta a una muestra de 79 colaboradores de las empresas de Importadora de Luminarias, datos que serán utilizados para realizar las pruebas de hipótesis planteadas.

Tabla 9. Adquisición de Mercaderías en el Planeamiento de Compra – Valores observados

Adquisición de Mercaderías (X1)	Planeamiento de Compra (Y1)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	1	17	18
En desacuerdo	0	0	0	1	0	1
Indiferente	0	0	8	3	0	11
De acuerdo	0	0	5	37	7	49
Totalmente de acuerdo	0	0	0	0	0	0
Total	0	0	13	42	24	79

Fuente: Encuestados del área de gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

En la Tabla 24 se observa que 24 personas se encuentran totalmente de acuerdo con que la adquisición de mercaderías si afecta el correcto planeamiento de compra para el área de almacén. De igual manera, 42 personas se encuentran de acuerdo con lo afirmado. Mientras que, 13 personas se muestran indiferentes al respecto, ya que consideran que la adquisición de mercaderías no es un factor relevante a la hora de realizar un planeamiento de compra para la existencia en el almacén.

Es importante establecer una métrica que determine la intensidad de la relación que existe entre variables e indicadores a la hora de calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson.

Por ello, se procede a eliminar la fila y la columna que no tienen respuestas en la Tabla 24, por lo que se excluyen del cálculo, ya que no hay nada que evaluar, esto reduce la tabla y se forma una distribución de Chi Cuadrado con 6 grados de libertad, ya que $(4-1) \cdot (3-1) = 6$, y un nivel de significancia de $\alpha=0.05$. Tomando en cuenta que el grado de libertad resultó 6, se consultó en la Tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.59$.

Después de consultar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla que se encuentra en el Anexo 3 del presente trabajo de investigación, se calculó el valor de Chi Cuadrado. Para ello, se tomó en cuenta los resultados de la Tabla 24, y en base a estos datos se calculó los valores esperados, creando de esta manera una segunda tabla, en donde se muestra el recuento esperado aplicando la fórmula a continuación:

$$e = \frac{18 \times 24}{79} = 5.5 \quad e = \frac{18 \times 0}{79} = 0.0 \quad \dots \quad e = \frac{49 \times 13}{79} = 26.1$$

Tabla 10. Adquisición de Mercaderías en el Planeamiento de Compra – Valores esperados

Adquisición de Mercaderías (X1)	Planeamiento de Compra (Y1)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	2.9	9.6	5.5	18.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.2	0.5	0.3	1.0
Indiferente	0.0	0.0	1.8	5.8	3.3	10.9
De acuerdo	0.0	0.0	8.1	26.1	14.9	49.1
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	0.0	0.0	13.0	42	24	79

Fuente: Encuestados del área de gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

Teniendo ambos valores, tanto los observados como los esperados, se procedió a calcular la siguiente fórmula para hallar el Chi Cuadrado calculado, y contrastar la hipótesis:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(1 - 2.9)^2}{2.9} + \frac{(1 - 9.6)^2}{9.6} + \dots + \frac{(7 - 14.9)^2}{14.9} = 71.674$$

Tabla 11. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis secundaria (a)

	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
X1 = Adquisición de mercaderías * Y1 = Planeamiento de compra	79	100,0%	0	0,0%	79	100,0%

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 12. Tabla Cruzada de la Hipótesis secundaria (a)

Adquisición de mercadería (X1) vs Planeamiento de compra (Y1)

		Y1 = Planeamiento de compra			Total	
		TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE		
X1 = Adquisición de mercaderías	TOTALMENTE DE ACUERDO	Recuento	17	1	0	18
		Recuento esperado	5,5	9,6	3,0	18,0
	DE ACUERDO	Recuento	7	37	5	49
		Recuento esperado	14,9	26,1	8,1	49,0
	INDIFERENTE	Recuento	0	3	8	11
		Recuento esperado	3,3	5,8	1,8	11,0
	DESACUERDO	Recuento	0	1	0	1
		Recuento esperado	,3	,5	,2	1,0
	Total	Recuento	24	42	13	79
		Recuento esperado	24,0	42,0	13,0	79,0

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 28. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis secundaria (a)

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	71,674 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	65,705	6	,000
Asociación lineal por lineal	39,744	1	,000
N de casos válidos	79		

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

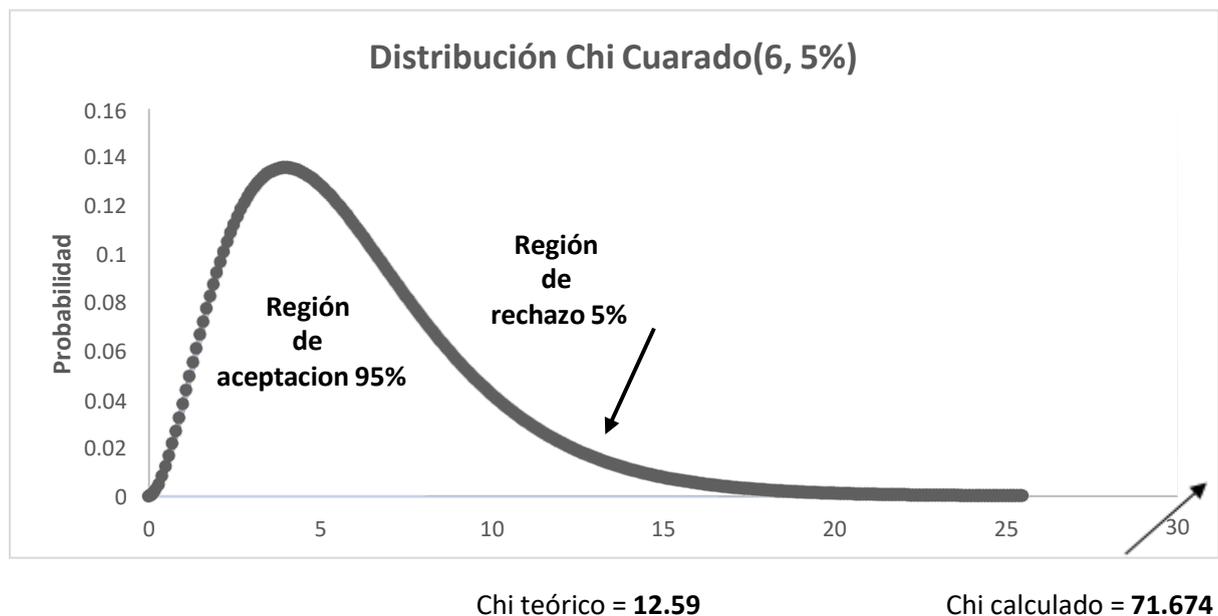
Paso 4. Decisión

Luego de efectuar los cálculos correspondientes, se obtuvo como resultado que el valor teórico de Chi Cuadrado es menor al valor calculado de Chi Cuadrado, lo que asegura que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. En términos numéricos el resultado obtenido fue el siguiente:

$$\chi^2_{(calculado)} = 71.674 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.59, \text{ esto significa que el valor calculado se ubica}$$

en la zona de rechazo.

Figura 17. Adquisición de Mercadería vs. Planeamiento de Compra



Elaboración propia extraída del SPSS

Paso 5. Conclusión e interpretación

En conclusión, si la hipótesis nula es falsa, entonces la hipótesis alternativa es verdadera, es decir, hay evidencia suficiente que apoya y sustenta que la mala de adquisición de mercaderías para el área de almacén de las empresas importadoras de luminarias incide en el planeamiento de compras, generando así mayores gastos y costos innecesarios, puesto que al no contar con un correcto planeamiento en las compras esto ocasionara que no se cuente con los pedidos requeridos por los clientes. Asimismo, la falta de un planeamiento de compra además de ocasionar reclamos, genera mayores gastos, por eso es importante saber la frecuencia y el volumen de las compras para poder reducir costos que no sean necesarios.

5.3.2. Hipótesis secundaria (b):

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (H₀)

El control de stock del almacén **no** incide en realización de ventas en las empresas de importadoras de Luminarias.

Hipótesis alternante (H₁)

El control de stock del almacén **si** incide en realización de ventas en las empresas de importadoras de Luminarias.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

r= 5 número de filas

c= 5 número de columnas

En el caso de la presente tesis, la tabla cruzada está conformada por las alternativas de respuestas de dos indicadores, compuesta por 4 filas y 3 columnas, lo cual equivale a un total de 12 celdas, considerando que cada indicador cuenta con 5 opciones de respuesta ordenadas ascendentemente en forma jerárquica y según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

El sustento de los datos mostrados en la Tabla 29 son las respuestas obtenidas mediante la aplicación de la encuesta a una muestra de 79 colaboradores de las empresas de Importadoras de Luminarias, datos que serán utilizados para realizar la prueba de hipótesis planteadas.

Tabla 13. Control de stock en la realización de las ventas – Valores observados

Control de stock (X2)	Realización de Ventas (Y2)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	0	2	0	2
Indiferente	0	0	4	3	0	7
De acuerdo	0	0	7	33	4	44
Totalmente de acuerdo	0	0	1	5	20	26
Total	0	0	12	43	24	79

Fuente: Encuestados del área de Gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

En la Tabla 29 se observa que 24 personas se encuentran totalmente de acuerdo con que el control de stock en el área de almacén incide en la realización de ventas. Asimismo, 43 personas también muestran estar de acuerdo con lo afirmado en la hipótesis planteada. Mientras que, 12 personas se muestran indiferentes al respecto, ya que comentan no tener una idea clara respecto al control de stock y su incidencia con la realización de ventas.

Es importante establecer una métrica que determine la intensidad de la relación entre variables e indicadores a la hora de calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson.

Por ello, se procede a eliminar la fila y la columna que no tienen respuestas en la Tabla 29, por lo que se excluyen del cálculo ya que no hay nada que evaluar, esto reduce la tabla y se forma una distribución de Chi Cuadrado con 6 grados de libertad, ya que $(4-1) * (3-1) = 6$, y un nivel de significancia de $\alpha=0.05$. Tomando en cuenta que el grado de libertad resulto 6, se consultó en la Tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a $\chi^2_{(9,0.05)} = 12.5916$.

Después de consultar el valor contemplativo de Chi Cuadrado en la tabla que se encuentra en el Anexo 3 del presente la investigación, provino a calcular el valor de Chi Cuadrado. Para ello, se tomó en cuenta los resultados de la Tabla 29, y en base a estos datos se calculó los valores esperados, creando de esta manera una segunda tabla, en donde se muestra el recuento esperado aplicando la fórmula a continuación:

$$e = \frac{4 \times 10}{57} = 0.7 \quad e = \frac{4 \times 3}{57} = 0.2 \quad \dots \quad e = \frac{27 \times 26}{57} = 12.3$$

Tabla 14. Control de stock en la realización de las ventas – Valores esperados

Control del Stock (X2)	Realización de Ventas (Y2)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.3	1.1	0.6	2.0
Indiferente	0.0	0.0	1.1	3.8	2.1	7.0
De acuerdo	0.0	0.0	6.7	23.9	13.4	44.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	3.9	14.2	7.9	26.0
Total	0.0	0.0	12.0	43.0	24.0	79.0

Fuente: Encuestados del área de Gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

Teniendo ambos valores, tanto los observados como los esperados, se procedió a calcular la siguiente fórmula para hallar el Chi Cuadrado calculado, y contrastar la hipótesis:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(1 - 0.1)^2}{0.1} + \frac{(0 - 0.1)^2}{0.1} + \dots + \frac{(26 - 18.9)^2}{18.9} = 48.744$$

Para comprobar los datos calculados, utilizamos el software SPSS versión 25, el cual nos permitió comprobar la veracidad de los datos y agilizar el proceso, obteniendo así los siguientes resultados:

Tabla 31. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis secundaria (b)

	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
X2 = Control de stock * Y2 = Realización de las ventas	79	100,0%	0	0,0%	79	100,0%

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 15. Tabla Cruzada de la Hipótesis secundaria (b)

Control de Stock (X2) vs Realización de Ventas (Y2)

			TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	
X2 = Control de stock	TOTALMENTE DE ACUERDO	Recuento	20	5	1	26
		Recuento esperado	7,9	14,2	3,9	26,0
	DE ACUERDO	Recuento	4	33	7	44
		Recuento esperado	13,4	23,9	6,7	44,0
	INDIFERENTE	Recuento	0	3	4	7
		Recuento esperado	2,1	3,8	1,1	7,0
	DESACUERDO	Recuento	0	2	0	2
		Recuento esperado	,6	1,1	,3	2,0
	Total	Recuento	24	43	12	79
		Recuento esperado	24,0	43,0	12,0	79,0

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 16. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis secundaria (b)**Pruebas de chi-cuadrado**

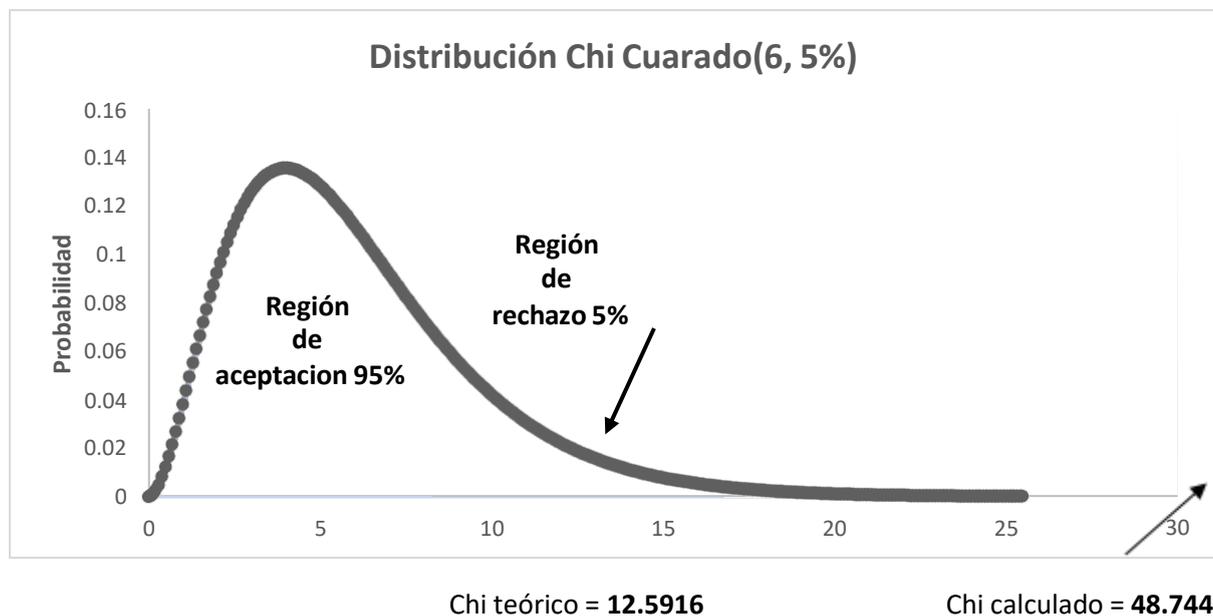
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	48,744 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	47,761	6	,000
Asociación lineal por lineal	25,685	1	,000
N de casos válidos	79		

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Paso 4. Decisión

Luego de efectuar los cálculos correspondientes, se obtuvo como resultado que el valor teórico de Chi Cuadrado es menor al valor calculado de Chi Cuadrado, lo que quiere decir que se admite la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. En términos numéricos el resultado obtenido fue el siguiente: $\chi^2_{(calculado)} = 48.744 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.5916$, esto significa que el valor calculado se ubica en la zona de rechazo.

Figura 18. Control de Stock vs Realización de Ventas



Elaboración propia extraída del SPSS

Paso 5. Conclusión e interpretación

En conclusión, si la hipótesis nula es falsa, entonces la hipótesis alternativa es verdadera, es decir, existe sustento y evidencia que indica que el control de stock del área de almacén incide en la realización de ventas, debido a que por no satisfacer con cierta cantidad demanda por los clientes o cualquier otra incidencia, esto pueda generar la pérdida de una venta. En base a ello, concluimos que el control de stock en nuestro almacén debe cumplir con las exigencias precisas para que las empresas importadoras de luminarias obtengan máxima rentabilidad reduciendo los costes logísticos.

5.3.3. Hipótesis secundaria (c):

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (Ho)

El costo de venta **no** incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones en las empresas Importadoras de Luminarias.

Hipótesis alternante (H1)

El costo de venta **si** incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones en las empresas Importadoras de Luminarias.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

r= 5 número de filas

c= 5 número de columnas

En el caso de la presente tesis, la tabla cruzada está conformada por las alternativas de respuestas de dos indicadores, compuesta por 4 filas y 3 columnas, lo cual equivale a un total de 16 celdas, considerando que cada indicador cuenta con 5 opciones de respuesta ordenadas ascendentemente en forma jerárquica y según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

El sustento de los datos mostrados en la Tabla 34 son las respuestas obtenidas mediante la encuesta a una muestra de 79 colaboradores de las organizaciones Importadora de Luminarias, datos que serán utilizados para realizar la prueba de hipótesis planteadas.

Tabla 17. Información del costo de ventas en la eficiencia del rendimiento de las operaciones – Valores observados

Costos de Ventas (X3)	Eficiencia del rendimiento de las Operaciones (Y3)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	0	0	0
En desacuerdo	0	0	1	1	0	2
Indiferente	0	0	5	5	1	11
De acuerdo	0	0	5	34	5	44
Totalmente de acuerdo	0	0	0	3	19	22
Total	0	0	11	43	25	79

Fuente: Encuestados del área de gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

En la Tabla 34 se observa que 22 personas se encuentran totalmente de acuerdo con que los costos de venta inciden en la eficiencia del rendimiento de las operaciones. De igual manera, 44 personas se encuentran de acuerdo con lo expuesto. Mientras que, 44 personas se muestran indiferentes al respecto. Por otro lado, 2 personas se encuentran en desacuerdo, debido a que no consideran importante reducir los costos de venta para una correcta eficiencia del rendimiento en las operaciones.

Es importante establecer una métrica que determine la intensidad del vínculo entre variables e indicadores a la hora de calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson.

Por ello, se procede a eliminar la columna que no tienen respuestas en la Tabla 34, por lo que se excluye del cálculo ya que no hay nada que evaluar, esto reduce la tabla y se forma una distribución de Chi Cuadrado con 6 grados de libertad, ya que $(4-1) * (3-1) = 6$, y un nivel de significancia de $\alpha=0.05$. considerando que el grado de libertad resulto 6, se consultó en la Tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.5916$.

Después de consultar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla que se encuentra en el Anexo 3 del presente estudio, se calculo el valor calculado de Chi Cuadrado. Para ello, se tomó en cuenta los resultados de la Tabla 34, y en base a estos datos se calculó los valores esperados, creando de esta manera una segunda tabla, en donde se muestra el recuento esperado aplicando la fórmula a continuación: $e_1 = \frac{2 \times 10}{57} = 0.4$ $e_2 = \frac{2 \times 2}{57} = 0.1$... $e_{16} = \frac{29 \times 29}{57} = 25.0$

Tabla 18. El costo de ventas en la eficiencia de las operaciones – Valores esperados

Costo de Ventas (X3)	Eficiencia del rendimiento de las Operaciones (Y3)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.3	1.1	0.6	2.0
Indiferente	0.0	0.0	1.5	6.0	3.5	11.0
De acuerdo	0.0	0.0	6.1	23.9	13.9	44.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	3.1	12.0	7.0	22.0
Total	0.0	0.0	11.0	43.0	25.0	79.0

Fuente: Encuestados del área de Gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

Teniendo ambos valores, tanto los observados como los esperados, se procedió a calcular la siguiente fórmula para hallar el Chi Cuadrado calculado, y contrastar la hipótesis:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(2 - 0.4)^2}{0.4} + \frac{(0 - 0.1)^2}{0.1} + \dots + \frac{(21 - 14.8)^2}{14.8} = 52.534$$

Para comprobar los datos calculados, utilizamos el software SPSS versión 25, el cual nos permitió comprobar la veracidad de los datos y agilizar el proceso, obteniendo así los siguientes resultados:

Tabla 19. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis secundaria (c)

	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
X3 = Costos de venta * Y3 = Eficiencia de las operaciones	79	100,0%	0	0,0%	79	100,0%

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 20. Tabla Cruzada de la Hipótesis secundaria (c)

Costos de venta (X3) vs Eficiencia de las operaciones (Y3)

		Y3 = Eficiencia del rendimiento de las operaciones			Total	
		TOTALMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE		
X3 = Costos de venta	TOTALMENTE DE ACUERDO	Recuento	19	3	0	22
		Recuento esperado	7,0	12,0	3,1	22,0
	DE ACUERDO	Recuento	5	34	5	44
		Recuento esperado	13,9	23,9	6,1	44,0
	INDIFERENTE	Recuento	1	5	5	11
		Recuento esperado	3,5	6,0	1,5	11,0
	DESACUERDO	Recuento	0	1	1	2
		Recuento esperado	,6	1,1	,3	2,0
	Total	Recuento	25	43	11	79
		Recuento esperado	25,0	43,0	11,0	79,0

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 21. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis secundaria (c)

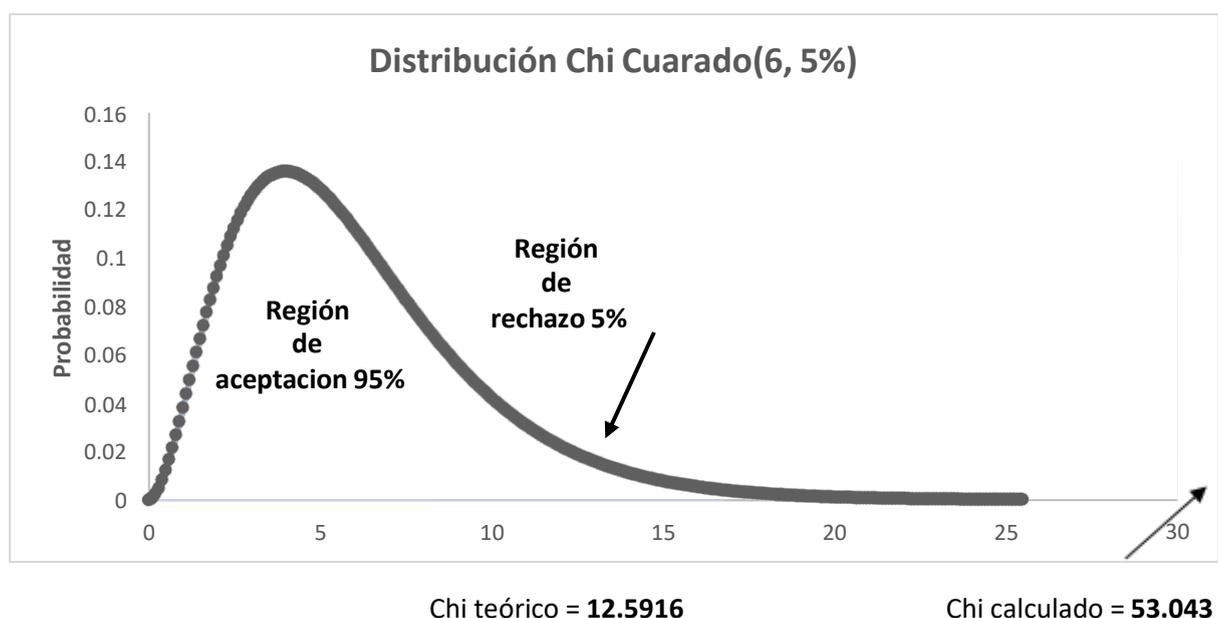
Pruebas de chi-cuadrado			Significación asintótica (bilateral)
	Valor	gl	
Chi-cuadrado de Pearson	53,043 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	51,322	6	,000
Asociación lineal por lineal	32,532	1	,000
N de casos válidos	79		

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Paso 4. Decisión

Luego de efectuar los cálculos correspondientes, se obtuvo como resultado que el valor teórico de Chi Cuadrado es menor al valor calculado de Chi Cuadrado, lo que quiere decir que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. En términos numéricos el resultado obtenido fue el siguiente: $\chi^2_{(calculado)} = 53,043 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.5916$, esto significa que el valor calculado se ubica en la zona de rechazo.

Figura 19. Costo de Venta vs Eficiencia de las Operaciones



Elaboración propia extraída del SPSS

Paso 5. Conclusión e interpretación

- a) En conclusión, si la hipótesis nula es falsa, entonces la hipótesis alternativa es verdadera, es decir, existente evidencia y un significativo sustento que nos permite concluir que el costo de ventas incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones, por ello para poder medir la rentabilidad de las empresas es necesario analizar si las inversiones que se están desarrollando en las compañías están generando beneficios, y esto se evidencia gracias a la relación que se hace a través de los resultados conseguidos y los recursos usados. Por tanto, es fundamental que los costos de ventas influyan de forma positiva en la eficiencia del rendimiento de las operaciones a fin de obtener beneficios para los accionistas y por las inversiones realizadas.

5.3.4. Hipótesis General

Paso 1: Planteamos la hipótesis nula y su alternativa

Hipótesis nula (H₀)

La implementación de la gestión de Inventarios **no** incide en la rentabilidad en las empresas de Importadoras de Luminarias de Santiago de Surco en el año 2022.

Hipótesis alternante (H₁)

La implementación de la gestión de Inventarios **si** incide en la rentabilidad de las empresas de Importadoras de Luminarias de Santiago de Surco en el año 2022.

Paso 2: Elegimos el nivel de significancia $\alpha = 0.05$ y el estadístico de prueba Chi cuadrado:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

Donde:

r= 5 número de filas

c= 5 número de columnas

En el caso de la presente tesis, la tabla cruzada está conformada por las opciones de respuestas de dos variables, compuesta por 4 filas y 3 columnas, lo cual equivale a un total de 12 celdas, considerando que cada indicador cuenta con 5 opciones de respuesta ordenadas ascendentemente en forma jerárquica y según la escala de Likert.

Paso 3: Cálculo del estadístico de prueba Chi cuadrado calculado.

El sustento de los datos demostrados en la Tabla 39 son las respuestas obtenidas mediante la utilización de la encuesta a una muestra de 79 colaboradores de las empresas importadoras de luminarias, datos que serán utilizados para realizar la prueba de hipótesis planteadas.

Tabla 39. Gestión de Inventario en la Rentabilidad – Valores observados

Gestión de Inventario (X)	Rentabilidad (Y)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0	0	0	1	0	1
En desacuerdo	0	0	0	0	0	0
Indiferente	0	0	5	2	0	7
De acuerdo	0	0	4	42	2	48
Totalmente de acuerdo	0	0	0	1	22	23
Total	0	0	9	46	24	79

Fuente: Encuestados del área de Gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

En la Tabla 39 se observa que 24 personas se encuentran totalmente de acuerdo con que la gestión de inventario incide en rentabilidad, En esa misma línea, 48 personas comparten su conformidad con lo afirmado. Mientras que, 7 personas se muestran indiferentes al respecto y 1 indica estar totalmente en desacuerdo con lo mencionado,

ya que no considera que la gestión de inventario incida en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias.

Es importante establecer una métrica que determine la intensidad de la relación existente entre variables e indicadores a la hora de calcular el valor de Chi Cuadrado de Pearson.

Por ello, se procede a eliminar la fila y la columna que no tienen respuestas en la Tabla 39, por lo que se excluyen del cálculo ya que no hay nada que evaluar, esto reduce la tabla y se forma una distribución de Chi Cuadrado con 6 grados de libertad, ya que $(4-1) * (3-1) = 6$, y un nivel de significancia de $\alpha=0.05$. Tomando en cuenta que el grado de libertad resulto 6, se consultó en la Tabla de Chi Cuadrado su valor teórico, el cual asciende a $\chi^2_{(6,0.05)} = 12.5916$.

Después de consultar el valor teórico de Chi Cuadrado en la tabla que se encuentra en el Anexo 3 del presente estudio, se comenzó a calcular el valor calculado de Chi Cuadrado. Para ello, se tomó en cuenta los resultados de la Tabla 39, y en base a estos datos se calculó los valores esperados, creando de esta manera una segunda tabla, en donde se muestra el recuento esperado aplicando la fórmula a continuación:

$$e = \frac{4 \times 10}{57} = 0.7 \quad e = \frac{4 \times 3}{57} = 0.2 \quad \dots \quad e = \frac{27 \times 26}{57} = 12.3$$

Tabla 22. Gestión de Inventario en la Rentabilidad – Valores esperados

Gestión de inventario (X)	Rentabilidad (Y)					Total
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Totalmente en desacuerdo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
En desacuerdo	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	1.0
Indiferente	0.0	0.0	0.8	4.1	2.1	7.0
De acuerdo	0.0	0.0	5.5	27.9	14.6	48.0
Totalmente de acuerdo	0.0	0.0	2.6	13.4	7.0	23.0
Total	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	79.0

Fuente: Encuestados del área de Gerencia, jefe de Logística y personal de almacén.

Teniendo ambos valores, tanto los observados como los esperados, se procedió a calcular la siguiente fórmula para hallar el Chi Cuadrado calculado, y contrastar la hipótesis:

$$\chi^2_{(calculado)} = \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 \frac{(o_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}} = \frac{(3 - 0.7)^2}{0.7} + \frac{(1 - 0.2)^2}{0.2} + \dots + \frac{(21 - 12.3)^2}{12.3} = 52.335$$

Para comprobar los datos calculados, utilizamos el software SPSS versión 25, el cual nos permitió comprobar la veracidad de los datos y agilizar el proceso, obteniendo así los siguientes resultados:

Tabla 23. Resumen de procesamiento de casos de la Hipótesis general

	Válido		Casos Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
X = Gestión de Inventario * Y = Rentabilidad	79	100,0%	0	0,0%	79	100,0%

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 24. Tabla Cruzada de la Hipótesis general

Gestión de Inventario (X) vs Rentabilidad (Y)

		Y = Rentabilidad			Total	
		TOTALMEN TE DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFEREN TE		
X = Gestión de Inventario	TOTALMENTE DE ACUERDO	Recuento	22	1	0	23
		Recuento esperado	7,0	13,4	2,6	23,0
	DE ACUERDO	Recuento	2	42	4	48
		Recuento esperado	14,6	27,9	5,5	48,0
	INDIFERENTE	Recuento	0	2	5	7
		Recuento esperado	2,1	4,1	,8	7,0
	DESACUERDO	Recuento	0	1	0	1
		Recuento esperado	,3	,6	,1	1,0
	Total	Recuento	24	46	9	79
		Recuento esperado	24,0	46,0	9,0	79,0

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Tabla 25. Pruebas de chi-cuadrado – Hipótesis general

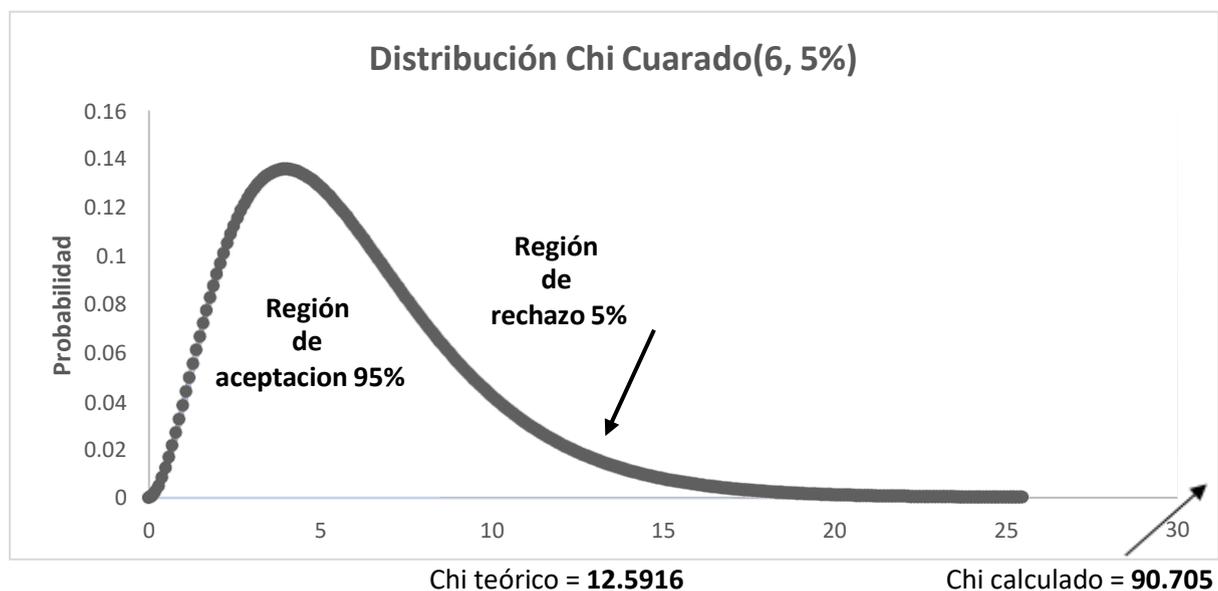
Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	90,705 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	85,630	6	,000
Asociación lineal por lineal	48,631	1	,000
N de casos válidos	79		

Fuente: Programa SPSS versión 25
Procesamiento utilizando SPSS

Paso 4. Decisión

Luego de efectuar los cálculos correspondientes, se obtuvo como resultado que el valor teórico de Chi Cuadrado es menor al valor calculado de Chi Cuadrado, lo que quiere decir que se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. En términos numéricos el resultado obtenido fue el siguiente: $\chi^2_{(calculado)} = 90.705 > \chi^2_{(6,0.05)} = 12.5916$, esto significa que el valor calculado se ubica en la zona de rechazo.

Figura 1. Gestión de Inventario vs Rentabilidad



Elaboración propia extraída del SPSS

Paso 5. Conclusión e interpretación

En conclusión, si la hipótesis nula es falsa, entonces la hipótesis alternativa es verdadera, por lo que se acepta la hipótesis general planteada, esto significa que efectivamente la gestión de inventarios incide en la rentabilidad, debido a que en esta intervienen gestiones tales como la adquisición de mercaderías, control de stock y costos de ventas, que son realizadas en diferentes áreas de una empresa. Los departamentos de almacén, logística y finanzas son las áreas más importantes dentro de la gestión de inventario, ya que es en ella en donde se recopila toda información y datos necesarios para analizar, medir y agilizar el stock de mercaderías. Empleando una adecuada gestión de inventario en una empresa importadora de luminarias, se

establecerá un instrumento importante para las empresas, debido a que dirige a dar un mejor uso de los recursos y ello genera una mayor rentabilidad. La gestión de inventario es el proceso de coordinar el flujo de las mercaderías en un ciclo continuo de pedidos, compra, almacenamiento, venta y reposición de mercadería, es por ello la incidencia ya que cuando se lleva una buena gestión de inventario en las organizaciones se asegura el aumento en las ventas. Por consiguiente, se afirma que la gestión de inventarios incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias de Santiago de Surco.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Discusión

Tras haber hecho uso de los instrumentos de recopilación de información adecuados dentro de la investigación **“LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022”** se pudieron identificar los hallazgos siguientes:

- a. Según los resultados, más del 86% de encuestados manifiestan estar de acuerdo que el control de inventarios identifica los productos de alta rotación para la toma de decisiones oportunas para la compra de productos que tienen mayor acogida y mayor rentabilidad, puesto que tener un mejor control va ayudar a identificar periódicamente los ítems con mayor venta y así para cada empresa importadora de luminarias generar mayor margen de utilidad, por ello, los participantes de la encuesta mencionan el efecto negativo si no se genera un buen control de inventarios, una de las consecuencias es el control de stock en el almacén, es el punto principal para las planificaciones para la gestión. Para llevar a efecto la gestión de stocks es necesario controlar en cada instante el stock real de la organización, por lo que, es necesario llevar a cabo el control mediante sistemas como: la revisión periódica del sistema, incluyendo un inventario físico de todos los artículos encontrados en el almacén y otras partes de la empresa. Se trata de realizar pedidos en fechas pactadas y constantes, considerando la cantidad máxima de stock; tal como lo señala (Cruz et al., 2018) en el objeto principal de su artículo de investigación.
- b. Según los descubrimientos obtenidos en el presente estudio, se obtuvo que más del 89% de encuestados consideran relevante que el área de almacén debe informar a tiempo al área de compras, con la finalidad de identificar los costos que se genera al importar las mercaderías que generan gastos, en ese sentido el área de compras tendrá una mejor estrategia para el óptimo rendimiento de la empresa importadora de luminarias.

En ese sentido, la técnica de la función de compras con los objetivos de la empresa y, por tanto, las competencias de otras áreas funcionales involucradas en el desarrollo de la estrategia de negocio, y asegurará que todos los trabajos ejecutados en las diferentes áreas de la empresa se complementen. entre sí y promover la ventaja competitiva **(González, 2006)**. en el objetivo principal de su artículo de investigación.

- c. Según los resultados, más del 86% de los encuestados manifiestan estar de acuerdo que las empresas importadoras de luminarias deben analizar periódicamente los porcentajes de comisión de ventas a los productos que generan mayor ganancia, las comisiones van de acuerdo al volumen de ventas con cada cliente , no todo los meses se factura el mismo importa es ahí donde se debe analizar las comisiones y verificar si el producto que genera mayor ganancia sigue influyendo en cada mes favorablemente para la empresa.
- d. Mas de 88% de los encuestados confirman que el costo de flete de la mercadería a gran escala favorece a un mejor costo unitario, decidiendo, al generar una compra del proveedor internacional genera un costo de flete que puede variar dependiendo la cantidad de productos que desean comprar, un contenedor de 20' o 40' pies son una gran diferencia, ya que comprar un contenedor completo de 40' y pagando un flete en valor a los productos mejor vendidos va generar una rentabilidad positiva.
- e. Mas del 81% de los encuestados confirman que las variaciones son significativas en los precios de mercaderías relacionados a pedidos urgentes, pues la variación es significativa al solicitar un pedido de un producto que ya se solicitó con anterioridad a un precio menor y en mayor cantidad, a diferencia del pedido de último momento por una venta urgente, en el cual su efecto de ganancia en la empresa no es tan favorable. Por el cual el área designada de analizar los precios debe evaluar si es rentable esa solicitud para realizar el pedido de dicha compra urgente.

- f. Así mismo más del 89% de los encuestados confirma que la empresa genera rentabilidad positiva sobre las ventas con una adecuada gestión de inventarios, es decir, contar con el personal indicado que desempeñe sus cargos de organización, planificación, distribución, control, va ayudar mucho a las ventas obteniendo una rentabilidad muy buena que va ser la espera por las empresas importadoras de luminarias.

- g. Mas del 85% de los encuestados confirman que el presupuesto de compra permite garantizar el abastecimiento oportuno de las existencias, cuando se designa un presupuesto para las compras programadas, las empresas importadoras de luminarias se programan para las pre ventas, porque ya cuenta con la mercadería que va a llegar a almacén en el cual la obtención de la compra permite recuperar parte de la liquidez de lo que incurre realizar la compra.

6.2. Conclusiones

- a. La adquisición de mercaderías incide directamente en el planeamiento de compras en las empresas importadoras de luminarias, es importante identificar los costos que se incurren en gestionar una compra, desde el país de origen hasta la llegada de la mercadería al almacén de la empresa, estos deben ser evaluados y analizados para una mejor estrategia y optimización de las compras, en ese enfoque es primordial la planificación de cada compra, ya que, se podrá conocer con más exactitud las verdaderas necesidades de compra, y el cumplimiento de los procesos de cada área vinculada a las compras de una manera más organizada en beneficio de la empresa.

- b. El control de stock incide favorablemente en la realización de ventas de las empresas importadoras de luminarias. Es importante identificar los productos de alta y baja rotación para un adecuado control de stock, es fundamental manejar los tiempos adecuados para reposición de stock y así reducir costos innecesarios para el abastecimiento, reducir las compras de los pedidos a última hora, así como las demoras en la entrega de pedidos, con el fin de disminuir las devoluciones y quejas por parte de los clientes. El stock del

almacén debe cumplir con todas estas exigencias que requieren las empresas importadoras de luminarias a fin de optimizar las ventas, creando un conjunto de estrategias que contribuye a maximizar los ingresos.

- c. Los costos de ventas inciden favorablemente en la eficiencia del rendimiento de las operaciones en las empresas importadoras de luminarias, los costos de ventas son los gastos que las empresas deben invertir para que el cliente final pueda recibir el producto, el poder reducir estos recursos y generar mayores ganancias va a demostrar la eficiencia del rendimiento de las operaciones de las empresas. Por ello para poder medir el rendimiento de las operaciones es necesario analizar si las inversiones que se están desarrollando en las empresas están generando beneficios, y esto se evidencia gracias a la relación de los resultados obtenidos y los recursos utilizados, mientras menos sea la cantidad de los recursos usados se lograra ser más eficientes. Por tanto, es fundamental que los costos de ventas influyan de forma positiva en la eficiencia de las operaciones a fin de obtener beneficios.

Finalmente, se concluye que la gestión de inventarios incide favorablemente en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias, la gestión de inventario desde luego es un instrumento muy importante para las organizaciones que procuran ser a menudo más competitivas, el área de logística tiene el compromiso de asegurar el funcionamiento del inventario. El adecuado trabajo en conjunto de los departamentos de logística y venta asegura niveles óptimos de ingresos a las empresas, asimismo, la comercialización de los productos genera mayor rentabilidad. La gestión de inventario es el proceso de coordinar el control de las mercaderías en un ciclo continuo de pedidos, compra, almacenamiento, venta y reposición de mercadería, es por ello la incidencia ya que cuando se lleva una buena gestión de inventario en las empresas se garantiza el crecimiento de las ventas, aumento en el margen de ganancia, disminución de los costos, concluyendo así que gracias a ello las empresas importadoras de luminarias puedan ser más rentables.

6.3. Recomendaciones

a) Las empresas importadoras de luminarias deben:

- Formular las especificaciones técnicas necesarias para el requerimiento de compras que indiquen la información, exigencias y las instrucciones de uso de los productos.
- Elaborar el presupuesto mensual, para ello el área de contabilidad y finanzas debe enviar información importante sobre las variables de las empresas como son la liquidez y rentabilidad para el conocimiento de los recursos disponibles.
- Diseñar estrategia de compra anual, con información importante que comprenda, la cantidad de mercaderías adquiridas en el año anterior y años más recientes, inventario actual, comportamiento de las ventas de los últimos años, pedidos de los clientes más recientes, entre otros.
- Realizar las compras con anticipación para administrar los recursos y el tiempo de forma inteligente, teniendo en cuenta posibles variaciones o imprevistos.

b) Las empresas importadoras de luminarias deben:

- Identificar los productos con mayor y menor rotación con el fin de calcular la cantidad de veces que el inventario tiene que sustituir durante un determinado periodo de tiempo. Es decir, realizar un análisis de rotación de inventario a través de los costos de los productos vendidos en un tiempo transcurrido dividido por el promedio que dichos productos que estuvo disponible en ese mismo límite de tiempo y así se podrá conocer los movimientos que tuvo las existencias en un periodo de tiempo determinado.
- Automatizar el control de los inventarios. El adquirir un software facilitara y simplificara las tareas con el fin de actualizar toda la información en tiempo real y llevar un correcto control dando el soporte para la toma de decisiones gerenciales. Incluir la tecnología va a generar un ahorro de tiempo y dinero, además que los procesos serán más prácticos y mucho más ordenados.

- El adquirir un software PIM (product information management) no solo administrará información del inventario, sino que además facilitará la comercialización y venta de los productos, ya que va a servir para la realización de un catálogo de productos y reducir así las probabilidades de enviar a los clientes productos errores, esto mantendrá al día la información de productos. Este software de gestión de información del producto brindara información del producto, entre los que están: datos básicos de los artículos, nombre del producto, descripción; atributos del artículo, por ejemplo, costos, precios; especificaciones del producto, como son las dimensiones, entre otros.
- Implementar una tienda on-line para incrementar las ventas, que permita tener el catálogo actualizado gracias al software PIM. La tienda on-line servirá como carta de presentación digital por ello la importancia de que se cuente con un buen diseño, sea amigable para los clientes y con un contenido relevante con el fin de realizar ventas de manera efectiva, permitiendo un importante posicionamiento en el mercado.

c) Las empresas importadoras de luminarias deben:

- Diseñar un flujo de procesos y este sea difundido de manera visual gráficamente como herramienta que servirá a todos los participantes de cada proceso de las áreas involucradas en la gestión de inventario. Estos diagramas de flujos servirán como guía para el personal nuevo y antiguo, facilitará el cumplimiento de los procesos y la mejora en el trabajo en conjunto.
- Realizar un KPI (Key performance indicator) que muestre indicadores claves de rendimiento y así identificar si las empresas van encaminadas con los objetivos trazados. Esto nos ayudará a gestionar el tiempo, obtener información de utilidad, comparar, determinar estrategias y tomar decisiones.
- Se recomienda a la gerencia de la empresa contratar personas capacitadas en el área de almacén y logística para llevar un orden y método adecuado de las operaciones.
- Incluir capacitaciones constantes que mejores el flujo de las operaciones, contar con el capital humano capacitado asegura un recurso importante para

lograr la eficiencia, debido a que reducirá los errores por causa de desconocimiento y aumentará la rentabilidad. Realizar un KPI (Key performance indicator) que muestre indicadores claves de rendimiento y así tener una idea de si las empresas van encaminadas con los objetivos trazados. Esto nos ayudara a gestionar el tiempo, obtener información de utilidad, comparar, determinar estrategias y tomar decisiones.

- Se recomienda a la gerencia de la empresa contratar personas capacitadas en el área de almacén y logística para llevar un orden y método adecuado de las operaciones.
- Incluir capacitaciones constantes que ayude a conocer el flujo de las operaciones. El contar con el capital humano capacitado asegura un recurso importante para lograr la eficiencia, debido a que reducirá los errores por causa de desconocimiento humano y aumentará la rentabilidad.

Finalmente se recomienda aplicar métodos rigurosos para un buen monitoreo, donde se evidencie todos los ratios e indicadores de forma periódica y así estar al tanto de la situación financiera actual de las empresas importadoras de luminarias, que comprenda el cálculo de ratios para medir la rentabilidad y saber en qué momento utilizar cada recurso. De la misma manera, para un análisis integral analizar los estados financieros con la finalidad de evaluar la rentabilidad financiera de la organización.

FUENTES DE INFORMACIÓN

GESTION (2022). Empresas liquidaran inventarios con descuentos de hasta 20% en el semestre. Lima. Obtenido de

<https://gestion.pe/economia/empresas-liquidaran-inventarios-con-descuentos-de-hasta-20-en-el-semestre-noticia/>

Perú 21. (2022). Pasos para gestionar su inventario en la nube de manera exitosa. Lima. Obtenido de <https://peru21.pe/cheka/tecnologia/nube-empresas-pasos-para-gestionar-su-inventario-en-la-nube-de-manera-exitosa-noticia/>

Acosta, C., Benavides, I., & Terán, M. (2016). Fundamentos Contables Básicos. Obtenido de

https://www.academia.edu/38592099/FUNDAMENTOS_CONTABLES_BASICOS

ADEX. (2022). Las Importaciones en Perú: Aportes y Riesgos Recuperado de:

<https://adex.edu.pe/nota/las-importaciones-en-peru-aportes-y-riesgos>

Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). Profitability as a tool for decision making: empirical analysis in an industrial company. Escuela Profesional de Contabilidad. Recuperado de :

https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396

Alberto, L. (2017). El costo de ventas y la valuación de los inventarios. RI UAEMex. Recuperado de:

http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/107915/secme-16867_12.pdf?sequence=12&isAllowed=y

- Alvarado, L. (2018). "Aplicación de la gestión de inventarios para reducir los costos de almacenamiento en la empresa TECFLEX S.A.C. – Lima, 2018". Universidad César Vallejo. Obtenido de file:///C:/Users/Estefani/Downloads/Alvarado_CLA-SD.pdf
- Apunte, R., & Rodríguez, R. (2016). Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/1815/181546432006.pdf>
- Arenal, C. (2020). Gestión de inventarios UF0476. (Editorial Tutor Formación ed.). https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=bpXSDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA6&dq=gesti%C3%B3n+de+inventarios+pdf&ots=HG0MOoqjhO&sig=t8Vbl_GXRAVU7qeCZOULnBakAal#v=onepage&q&f=false.
- Bardalez, M., Chuzón, V., Sanándres, D., & Sánchez, E. (2020). "Efecto de la gestión de inventarios en la rentabilidad. SERVALSAC Olmos, 2017". Universidad César Vallejo, Chiclayo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/51271/B_Bardalez_GMA-Chuzon_CDTVA-San%c3%a1ndres_CHDE-S%c3%a1nchez_REF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Calderón, M. (2021). Gestión De Inventarios Y Su Incidencia En La Rentabilidad En La Empresa Inversiones Jolosa S.A.C. En La Ciudad De Trujillo Año 2019". Recuperado de: <https://hdl.handle.net/11537/29051>
- Caraballo, T., Amondarain, J., & Zubiaur, G. (2013). Tema 6 Análisis De La Rentabilidad. Recuperado de https://ocw.ehu.eus/file.php/245/TEMA_6_ANALISIS_DE_LA_RENTABILIDAD.pdf

- Chicoma, J. (2020). La gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa Virgen de las Mercedes, Región la Libertad 2020. Tesis de Maestría Universidad Privada del Norte. Obtenido de https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28806/JOSE%20CARLOS%20ALONSO%20CHICOMA%20GALVEZ_INVESTIGACION%20TOTAL.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Cruz, A., Prado, S., & Meseguer, P. (2018). Unidad 3 - Gestión de stocks. Macmillan Education. Retrieved May 9, 2023. Recuperado de: https://www.macmillaneducation.es/wp-content/uploads/2018/10/gestion_logistica_libroalumno_unidad3muestra.pdf
- Espinoza, K. (2020). UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO. UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO. Recuperado de <https://repositorio.uteq.edu.ec/bitstream/43000/6231/1/T-UTEQ-129.pdf>
- González, J. (2006). Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras. Universidad Business Review, 10 – 21.Redalyc. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43301202.pdf>
- Gutiérrez, J., & Tapia, j. (2020). Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones | Revista de Investigación Valor Contable. Portal de Revistas de la Universidad Peruana Unión. Recuperado de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1229
- Mejía, C. (2002). LA EFICIENCIA OPERACIONAL. Planning. Retrieved May 10, 2023, from https://planning.com.co/bd/valor_agregado/Abril2002.pdf
- Moreira, M., & Josselyn, J. (2019). El control de los inventarios y su incidencia en las decisiones gerenciales en las microempresas de comercio de Jipijapa. Universidad Técnica de Manabí Ecuador. Recuperado de <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v4i1%20ESPECIAL.106>

- Muñiz, S. (2017). Control de inventarios y su relación con la rentabilidad de las microempresas del comercio ferretero - Puerto Maldonado 2017, [Tesis de grado, Universidad Andina del Cusco]. Universidad Andina del Cusco, Madre de Dios. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12557/1893>
- Navarro, K. et al. (2017). Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 25(2), 326-337.
<https://www.scielo.cl/pdf/ingeniare/v25n2/0718-3305-ingeniare-25-01-00326.pdf>
- NIC 2. (2019). NIC 2 - Inventarios.pdf. Deloitte. Retrieved May 9, 2023, from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/nif-2019/NIC%20-%20Inventarios.pdf>
- Paiva, F. (2022, February 23). Control interno y su incidencia en la rentabilidad de empresa cobros del norte S.A. YouTube. Retrieved May 9, 2023, from <https://revistasnicaragua.cnu.edu.ni/index.php/RCientifica/article/view/732/701>
- Suárez, G. (2018). Análisis de control interno en la Gestión de inventarios del año 2017 en la Empresa Comautor S.A. de la ciudad de Guayaquil, [Tesis de grado, Universidad Politécnica de Salesiana]. Universidad Politécnica de Salesiana, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/15540>
- Tapia, G. (s.f.). Rentabilidad, utilidad y valor. Rentabilidad, utilidad y valor Tapia, Gustavo N. Retrieved May 9, 2023, from https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_1/material_de_estudio/material/Rentabilidad%20utilidad%20y%20valor.pdf

- Zapata, J. (2019, May 7). Fundamentos de la gestión de inventarios. Retrieved May 24, 2023, from https://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/manejo-de-inventario_1563983589.pdf
- Zic, S. S., Zic, J., & Đuki, G. (2023). Efficient planning and optimization of inventory replenishments for sustainable supply chains operating under (R, s, S) policy. *Sustainable Futures*, 2. <https://doi.org/10.1016/j.sftr.2023.100110>
- Alcocer, B., Castillo, V., & Mendo, R. (2021). Gestión de Inventarios para optimizar la rentabilidad de la Empresa COINSASE S.A.C., Chiclayo 2020, [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipán]. Universidad Señor de Sipán, Pimentel. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/9091/Alcocer%20Diaz%20Blanca%20%26%20Castillo%20Correa%20Vanessa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Avendaño, M., & Rueda, J. (2018). Formulación de un modelo para la gestión de inventarios de la Empresa Flowserve Colombia, [tesis de grado, Universidad Santo Tomás]. Universidad Santo Tomás, Colombia. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/15303/2018juanrueda.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Cañamara, K. (2021). Gestión de inventarios y la rentabilidad en la empresa abastos y confitería “MI TIO” en la ciudad de Ibarra, [Tesis de grado, Universidad Regional Autónoma de los Andes]. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/13244/1/UA-CYA-EXC-002-2021.pdf>

- Escandón, R. (2019). Diseño De Un Modelo De Gestión De Inventario Para Los Productos De Alta Rotación De La Empresa Maxservip.R.L. Universidad De Guayaquil, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/45814/1/TESIS%20ROBERTO%20ESCANDON.pdf>
- Espinoza, G. (2020). Diseño de un modelo conceptual para la metodología del proceso de gestión de inventarios en sistemas de producción imperfectos [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica De Bolívar]. Universidad Tecnológica De Bolívar, Cartagena. Obtenido de https://utb.alma.exlibrisgroup.com/view/delivery/57UTB_INST/1216676590005731
- Franco, C., & Rodríguez, A. (2021). Trabajo de investigación para optar el grado académico de Magíster en Contabilidad [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Pontificia Universidad Católica del Perú , Lima. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/19872/FRANCO_L%C3%93PEZ_RODRIGUEZ_RAMIREZ%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

ANEXO N° 1: MATRÍZ DE CONSISTENCIA

TITULO: “LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022”

AUTOR: DE LA CRUZ AGURTO, DEYSI MARIA Y RIVERA RAMIREZ, ESTEFANI PAOLA

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES Y DEFINICIÓN OPERACIONAL	POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO
Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis General	Variable Independiente	Población. Gerentes, Jefes de Logística, de las empresas importadoras de luminarias Muestra. 78 Personas Muestreo aleatorio simple, como fuente del muestreo probabilístico. Técnica e Instrumento Encuesta Instrumento
¿De qué manera la gestión de inventario incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de surco, año 2022	Determinar si la gestión de inventario incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de surco, año 2022.	La gestión de inventario incide en la rentabilidad de las empresas importadoras de luminarias en el distrito de Santiago de surco, año 2022.	X. Gestión de inventarios x ₁ .-Adquisición de mercaderías x ₂ .- Control de stock x ₃ .-Costo de venta	
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Secundarias	Variable Dependiente Y. Rentas de Trabajo y ₁ .-Planeamiento de compra y ₂ .-Resultados de las operaciones de venta. y ₃ .-Eficiencia de las operaciones	
a) ¿En qué medida la adquisición de mercadería incide en el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias? b) ¿De qué forma el control de stock incide en los resultados de operaciones de ventas en las empresas importadoras de luminarias? c) ¿En qué medida el costo de ventas inventarios incide en la eficiencia de las operaciones en las empresas importadoras de luminarias?	Determinar si la adquisición de mercaderías incide el planeamiento de compra en las empresas importadoras de luminarias. Analizar si el control de stock incide en los resultados de operaciones de ventas en las empresas importadoras de luminarias. Determinar si el costo de venta del inventario incide en las eficiencias de las operaciones en las empresas importadoras de luminarias.	La adquisición de mercadería incide en el planeamiento de compras en las empresas importadoras de luminarias. El control de stock incide en la realización de las ventas en las empresas importadoras de luminarias. El costo de venta del inventario incide en la eficiencia del rendimiento de las operaciones de las empresas importadoras de luminarias.		

ANEXO N° 02: ENCUESTA

Este instrumento compuesto por 14 preguntas tiene como finalidad determinar el grado de influencia de los indicadores del Gestión de Inventario y de la Rentabilidad de la investigación titulada: **“LA GESTIÓN DE INVENTARIO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE LUMINARIAS EN EL DISTRITO DE SANTIAGO DE SURCO, AÑO 2022”**. Por esta razón, se le solicita que seleccione la alternativa que crea correcta, según su conocimiento y experiencia con las preguntas que se enumeran a continuación, y que utilice esa información para ayudarlo a completar su investigación sobre el tema. Esta técnica es anónima. Muchas gracias por su cooperación y tiempo.

1. ¿Está usted de acuerdo, que las empresas importadoras de luminarias tienen una buena gestión del inventario?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

2. ¿Está de acuerdo, que las empresas importadoras de luminarias tienen variaciones significativas en los precios de mercaderías relacionados a pedidos urgentes al proveedor?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

3. ¿Está de acuerdo, que el costo de flete de la mercadería a gran escala favorece a un mejor costo unitario, decidiendo ello la opción de compra?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

4. ¿Está de acuerdo, que el buen control de inventarios identifica los productos de alta rotación, para tomar decisiones oportunas de compra de productos que tienen mayor acogida y rentabilidad?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

5. ¿Está usted de acuerdo, que las empresas importadoras de luminarias deben de identificar los ítems de baja rotación, a fin de ofertarlos a precios atractivos para recuperar la inversión?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

6. ¿Está usted de acuerdo, que el área de Finanzas de las empresas importadoras de luminarias debe optimizar sus costos de almacenamiento para mejorar rentabilidad?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

7. ¿Está de acuerdo, que las empresas deben analizar periódicamente los porcentajes de comisiones de ventas, a los productos que generan mayor ganancia, para beneficio de la rentabilidad?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

8. ¿Está de acuerdo, que la empresa genera rentabilidad positiva sobre las ventas con una adecuada gestión de inventario?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()
- a) Totalmente de acuerdo ()

9. ¿Está de acuerdo, que el presupuesto de compra permite garantizar el abastecimiento oportuno de las existencias?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

10. ¿Está de acuerdo, que el área de almacén debe informar oportunamente al área de compras los requerimientos de pedidos para un adecuado planeamiento de compra?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

11. ¿Está de acuerdo, que el ingreso neto es un indicador clave que ayuda a las empresas a determinar las ganancias una vez que haya pagado todos sus gastos?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

12. ¿Está de acuerdo, que una empresa es rentable cuando en sus ventas luego de deducir todos los costos, da como resultado una utilidad bruta positiva?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

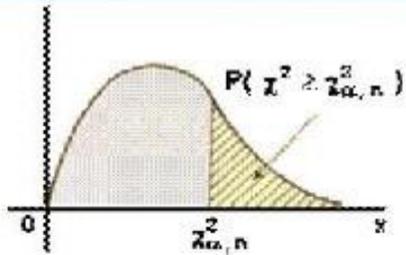
13. ¿Está de acuerdo, que el rendimiento sobre los activos nos va a mostrar que tan eficiente son las empresas, para generar utilidades con los activos existentes?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

14. ¿Está de acuerdo, que el rendimiento sobre la inversión ayuda a las empresas, a conocer cuánta ganancia se obtuvo por una inversión?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) De acuerdo ()
- c) Indiferente ()
- d) Desacuerdo ()
- e) Totalmente desacuerdo ()

ANEXO N° 3: TABLA CHI CUADRADO



Probabilidad de un valor superior					
Grados de libertad	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005
1	2,71	3,84	5,02	6,63	7,88
2	4,61	5,99	7,38	9,21	10,60
3	6,25	7,81	9,35	11,34	12,84
4	7,78	9,49	11,14	13,28	14,86
5	9,24	11,07	12,83	15,09	16,75
6	10,64	12,59	14,45	16,81	18,55
7	12,02	14,07	16,01	18,48	20,28
8	13,36	15,51	17,53	20,09	21,95
9	14,68	16,92	19,02	21,67	23,59
10	15,99	18,31	20,48	23,21	25,19
11	17,28	19,68	21,92	24,73	26,76
12	18,55	21,03	23,34	26,22	28,30
13	19,81	22,36	24,74	27,69	29,82
14	21,06	23,68	26,12	29,14	31,32
15	22,31	25,00	27,49	30,58	32,80
16	23,54	26,30	28,85	32,00	34,27
17	24,77	27,59	30,19	33,41	35,72
18	25,99	28,87	31,53	34,81	37,16
19	27,20	30,14	32,85	36,19	38,58
20	28,41	31,41	34,17	37,57	40,00
21	29,62	32,67	35,48	38,93	41,40
22	30,81	33,92	36,78	40,29	42,80

ANEXO N° 4: PRUEBA PILOTO 10%

N°	Marca temporal	de correo ele	X	X11	X12	X21	X22	X31	X32	Y	Y11	Y12	Y21	Y22	Y31	Y32	Total
1	5/23/2023 22:19:18	Anonymous	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	25
2	5/24/2023 0:34:15	Anonymous	2	2	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	20
3	5/24/2023 8:57:56	Anonymous	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	3	28
4	5/24/2023 9:27:58	Anonymous	1	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	26
5	5/24/2023 9:33:24	Anonymous	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
6	5/24/2023 13:48:18	Anonymous	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
7	5/24/2023 15:05:27	Anonymous	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
8	5/24/2023 16:37:26	Anonymous	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	25

VARIANZA 0.10938 0.00000 0.00000 0.10938 0.10938 0.10938 0.18750 0.10938 0.23438 0.18750 0.18750 0.10938 0.10938 0.25000

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

K=14	Numero de preguntas
Sumatoria de las varianzas	1.813
Varianza de la suma de los items	6.750

α : Coeficiente de Alfa de Cronbach	0.788
K: El número de items	14
$\sum S_i^2$: Sumatoria de Varianzas de los items	1.8125
S_T^2 : Varianza de la suma de los items	6.75

1. 14/(14-1) es 14/13 igual a 1.08

2. Sumatoria de las varianzas = 1.8125 0.268519
 3. Varianza de la suma de los items = 6.75

4. Reemplazando la formula:
 $\alpha = 1.08 (1 - 0.268519)$
 $\alpha = 1.08 \cdot 0.731481$
 $\alpha = \mathbf{0.788}$

RANGO	CONFIABILIDAD
0.53 a menos	Confiabilidad nula
0.54 a 0.59	Confiabilidad baja
0.60 a 0.65	Confiable
0.66 a 0.71	Muy confiable
0.72 a 0.99	Exelente confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

Casos	N		%	
	Válido			
Válido	8		100.0	
Excluido ^a	0		0	
Total	8		100.0	

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.788	14