



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la
Empresa Coesi Market S.A.C., Chimbote - 2021**

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

AUTORES:

Alvarez Brea, Jhaair Andre (orcid.org/0000-0002-3680-1778)

Cuba Manrique, Pedro Jems (orcid.org/0000-0002-9729-7597)

ASESOR:

Dr. Gutierrez Ulloa, Cristian Rayment (orcid.org/0000-0001-9791-9627)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE - PERÚ

2022

Dedicatoria.

El presente trabajo de investigación está dedicado a nuestros padres, por su inmenso amor y apoyo, a nuestros hermanos y familiares por estar con nosotros en cada momento de nuestra formación profesional, a nuestro docente que estuvo con nosotros en cada etapa de la elaboración de nuestro trabajo de investigación, también por sus consejos y comprensión en este camino universitario.

Agradecimiento.

Agradecemos principalmente Dios, por permitirnos estar vivos en estos momento de incertidumbre que padece el país y el mundo, a nuestros padres, por habernos brindado su apoyo incondicional para poder desarrollarnos profesionalmente en la carrera de contabilidad, a nuestro asesor el Dr. Cristian Raymound Gutiérrez Ulloa que nos ayudó en la elaboración de nuestra tesis que fue de gran ayuda para el termino de nuestra investigación, a la Universidad Cesar Vallejo por formar parte de este grupo y conseguir nuestro título profesional y a la empresa Coesi Market S.A.C. por habernos facilitado su información.

Índice de contenidos.

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de gráficos.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA:.....	9
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	9
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis... ..	11
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad... ..	12
3.5. Procedimientos.....	14
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos.....	15
IV. RESULTADOS.....	17
V. DISCUSIÓN.....	22
VI. CONCLUSIONES.....	25
VII. RECOMENDACIONES.....	26
VIII. PROPUESTA.....	27
REFERENCIAS.....	32
ANEXO	

Índice de tablas.

Tabla 3.1. Distribución de la población	11
Tabla 3.2. Técnica e Instrumentos.....	12
Tabla 4.1 Entrevista realizada a todas las áreas de la empresa “Coesi Market S.A.C.....	16
Tabla 4.2. Análisis de rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC en el año 2021.....	18
Tabla 4.3 Análisis sin la realización de control de Inventario y con la realización de control de Inventario en los resultados de la rentabilidad.....	19

Índice de gráficos.

Gráfico 3 1. Diseño de la investigación.....	9
--	---

Resumen.

El presente informe de investigación titulado “Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Coesi Market S.A.C., Chimbote-2021”, tuvo como propósito determinar la incidencia del Control de Inventarios en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC del distrito de Chimbote durante el periodo 2021.

La investigación siguió la metodología cuantitativa, descriptiva – propositiva, de diseño no experimental de corte transversal. Se realizó un muestreo no probabilístico, estimándose a 06 trabajadores como parte de la muestra. Como instrumentos de recolección de datos se hizo uso de una guía de entrevista la que fue sometida a validez de contenido por expertos y a criterios de confiabilidad. Para la obtención de los resultados, el estudio siguió el curso de la estadística descriptiva.

Como resultado la investigación da cuenta que el control de inventario si incide en la rentabilidad de la empresa Coesi Market S.A.C., donde se detectó que la empresa no ha implementado un correcto control de sus inventarios en el área administrativa, puesto que la empresa desconoce la forma de cómo desarrollar adecuadamente un control de inventarios; por esa razón se propone implementar un manual de supervisión del correcto funcionamiento del control de inventarios para así poder mejora la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C.

Palabras claves: Control de Inventario, Rentabilidad, ingreso de mercadería, salida de mercadería, rotación de mercadería, rentabilidad económica, rentabilidad financiera.

Abstract

This research report entitled "Inventory control and its impact on the profitability of the company Coesi Market S.A.C., Chimbote-2021", had the purpose of determining the incidence of Inventory Control on the profitability of the Coesi Market SAC Company in the district of Chimbote. Chimbote during the period 2021.

The research followed the quantitative, descriptive - propositional methodology, with a non-experimental cross-sectional design. A non-probabilistic sampling was carried out, estimating 06 workers as part of the sample. As data collection instruments, an interview guide was used, which was subjected to content validity by experts and reliability criteria. To obtain the results, the study followed the course of descriptive statistics.

As a result, the investigation shows that inventory control does affect the profitability of the company Coesi Market S.A.C., where it was detected that the company has not implemented a correct control of its inventories in the administrative area, since the company does not know how to how to properly develop inventory control; For this reason, it is proposed to implement a supervision manual for the correct functioning of inventory control in order to improve the profitability of the company COESI MARKET S.A.C.

Keywords: Inventory Control, Profitability, merchandise entry, merchandise exit, merchandise rotation, economic profitability, financial profitability.

I. INTRODUCCIÓN

Mediante el tiempo, el control de inventarios ha sido muy importante en toda organización, ya que; con ello se verifica los ingresos y la producción de las mercancías, diversos problemas como robo de productos, desbalance de inventarios, imposibilidad de atender a los clientes de manera rápida y eficiente, compras innecesarias, etc. Es por ello, que el correcto ordenamiento y control sistemático de sus mercancías ayuda a la mejora de la empresa con respecto a su rentabilidad y su posición competitiva en el mercado.

El poder Implementar un software ERP para la gestión de almacenes es muy importante porque ayuda a automatizar el tiempo y los procesos en un 40 % y aumenta los ingresos en un 25-30 % en comparación con la gestión de almacenes sin automatización. (Diario Gestión, 2019). Por otra parte, las organizaciones han logrado a nivel internacional mejorar su utilidades y beneficios, ya que; han logrado disminuir sus costos. Es por ello, que es fundamental tener que controlar las entradas y salidas de productos en una organización. (Aizaga, 2018).

Para América Latina, las PYMES tienen fallas en sus procesos, lo que genera dificultades para obtener capital, limita su crecimiento e ingresos y genera muchas deficiencias, lo que indica que las empresas latinoamericanas tienen problemas para mantener la rentabilidad. Esto puede llevar al cierre de su negocio. (Rojas, 2017). Por lo que esto indica un problema con el inventario de la empresa peruana Soho Color Salon & Spa, la cual no puede atender rápidamente a los clientes por un mal manejo de inventario; debido a que no saben qué productos tienen, y además las entradas y salidas de los productos del negocio son desconocidos. (Marita, 2018).

Para (Bauer, 2017) nos menciona que en una organización existe una influencia importante entre la rentabilidad y el control de inventarios, ya que, si las áreas de almacén no se gestionan adecuadamente, los clientes presentarán reclamos, sobrecostos de mercadería y la rentabilidad de la empresa disminuirá.

Si vemos en el ámbito local, tenemos a la empresa Coesi Market S.A.C. tiene como actividad económica la venta de productos de primera necesidad, Desde los inicios de sus actividades hasta la actualidad ha tenido una gran acogida. Durante el tiempo que se mantiene abierto, a la vez ha ido mejorando en muchos aspectos, como su incremento de variedades de productos, publicidad e innovación en la tecnología usada. Pero a la vez también ha presentado problemas en su control de inventarios que han llegado a causar pérdidas de productos, stock y mermas.

Todo lo mencionado nos lleva a crear unas incógnitas sobre nuestras variables, ante ello nos planteamos la siguiente pregunta ¿Cómo incidió el control de inventarios en la rentabilidad de la empresa Coesi Market S.A.C. del distrito de Chimbote durante el periodo de 2021? Asimismo, los problemas específicos fueron: I) ¿Cómo fue el desarrollo del control de sus inventarios de la Empresa Coesi Market SAC en el Distrito de Chimbote durante el periodo 2021?, II) ¿Cómo se encontró la rentabilidad de la Empresa Coesi Market del Distrito de Chimbote durante el periodo 2021?, y finalmente III) ¿Que se estableció para poder mejorar la rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC?

Las razones que justificaron el proceso de esta investigación, Se aplicó el que fue adecuado, ya que la empresa estaba manejando incorrectamente sus inventarios y tuvo que implementar un control de inventarios para la mejora de la empresa Coesi Market S.A.C., el cual va a consistir en medir la rentabilidad que genera mediante un correcto control de sus inventarios. Además, el valor teórico aportado fue el conocimiento relacionado al control de inventarios y la rentabilidad de la empresa. Asimismo, fue de relevancia social, ya que la gerencia de la empresa se benefició de la aplicación del control de sus inventarios a los productos de alta rotación orientado a la mejora de su rentabilidad de la Compañía.

De igual manera, tuvo un valor práctico, porque se realizó una orientación de la importancia de tener un correcto control de sus inventarios para el beneficio de la

empresa. Finalmente, metodológicamente, el estudio de la investigación ha contribuido sistemáticamente a áreas de investigación validadas por expertos creíbles. Sirve como referencia para otros estudios relacionados con la variable de estudio. Por consiguiente, se realizó el siguiente objetivo general: determinar la incidencia del Control de Inventarios en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC del distrito de Chimbote durante el periodo 2021.

Asimismo, se tuvieron los siguientes objetivos específicos: I) evaluar el Control de inventarios de la Empresa Coesi Market SAC del distrito de Chimbote durante el periodo 2021, II) analizar la rentabilidad económica de la Empresa Coesi Market SAC del distrito de Chimbote durante el periodo 2021, y finalmente III) proponer alternativas para mejorar la rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC del distrito de Chimbote durante el periodo 2021. Teniendo esto en cuenta, se propuso la siguiente hipótesis general: H_i = El Control de Inventarios incidió en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market S.A.C. en la zona de Chimbote en el 2021. Por lo que la hipótesis nula sería: H_o = El Control de Inventarios no incidió en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC en la zona de Chimbote durante el periodo 2021.

II. MARCO TEÓRICO.

Las investigaciones anteriores enlazadas al presente estudio realizado, son las siguientes: Con respecto al ámbito Internacional (Maji, 2018) su investigación tiene como metodología el enfoque cualitativo y tiene como tipo descriptivo. Como muestra se utilizó la entrevista. Como instrumentos el análisis de entrevista. Tuvo como conclusión lo siguiente: Se comprobó que el personal de la empresa con respecto a los inventarios no guarda seguridad, se demostró que no hay mucha comunicación en los departamentos de la empresa y se observó que no hay mucho control en el proceso de ingreso de mercadería.

Asimismo, (Alfaro & Morales, 2018) nos mencionó que su investigación tuvo como metodología el enfoque cuantitativo. Como muestra se utilizaron entrevistas observaciones y preguntas. Se utilizaron guías de observación, guías de entrevistas y guías de encuestas como medios de encuestas. La investigación arrojó las siguientes conclusiones: Para que una organización se desarrolle requiere que haya una permanente planificación de acuerdo a los procesos que se dan en la empresa ya sea interna o externa para así poder verificar la rentabilidad a generar en la empresa.

Con respecto al ámbito Nacional nos informa (Córdoba & Saldaña, 2019) su tesis siguió la metodología cuantitativa y tiene como tipo de investigación explicativo - descriptivo. Como técnicas de estudio se utilizó la encuesta y análisis documental. Como instrumentos se utilizó el cuestionario. Por lo que la investigación dio las siguientes conclusiones: Se estableció que no se utiliza ni un tipo de sistema de control de inventario y esto genera que se desconozca el tiempo y periodo en que se usa cada producto, además; de no saber qué información debemos tener para mejorar las operaciones que realiza la empresa.

Por otro lado, (Vásquez, Luna, García & Gonzales, 2018) su investigación siguió la metodología cuantitativa, su tipo aplicada. Para la encuesta como muestra se utilizó la entrevista. La guía de entrevista se utilizó para la recolección de datos. Se llega a la

conclusión que: Las principales actividades para poder controlar los inventarios son: las Existencias, el control del almacén y la entrega de las mercaderías, además, se puede decir que el 32,78% de las actividades se cumplen de forma habitual y no se cumple 67.22% en la empresa Comercial Nebla.

En el tema local (Quispe, 2019) su tesis siguió la metodología cuantitativa y fue descriptivo no experimental. Se utilizó el análisis documental y cuestionario como muestra. Se usó la guía de análisis documental y el cuestionario como instrumentos. Teniendo como conclusión lo siguiente: Que se llegó a identificar las insuficiencias del control de inventarios, además; se llegó a encontrar que las políticas se establecen verbalmente, además; no cuentan con un manual donde se puede ver la organización y funciones en el área de almacén.

Asimismo (Moreno, 2017) nos menciona que su investigación tiene como metodología el enfoque cuantitativo y su tipo de investigación fue descriptivo. Se utilizó el análisis de documentos como muestra, además se realizó la guía de análisis documental como herramienta de recolección de datos. La investigación nos mencionó como conclusión lo siguiente: Las empresas mypes de Chimbote dan a conocer que mediante el control de sus inventarios evitan pérdidas de productos almacenados, además las empresas mypes aplican un sistema de control de sus mercaderías. Por último, se observó que las empresas tuvieron una rentabilidad eficiente durante el periodo 2016.

Con respecto a la variable de Control de inventarios, se han buscado a diferentes autores que nos hablen del tema entre ellos tenemos a: Según (Castillo & Panaifo, 2019) Usar adecuados registros de los inventarios no solo se debe hacer porque las empresas grandes la usen, sino que estos registros se deben hacer en toda empresa por qué se debe tener toda la información suficiente para poder reducir los costos cometidos en la producción, elevar la liquidez, problemas que se puedan dar, tener buen nivel de inventario y usar tecnologías que innoven, además; por si necesitamos armar un balance general y queremos saber el inventario exacto que hay.

Según (Shah y Mittal, 2017), la gestión de inventarios se define como un método en el cual, además de monitorear el inventario de bienes utilizados en la producción, la emisión (planificación), contabilidad y beneficios del inventario de bienes o una unidad de las mercancías se gestionan de una manera completa y rápidamente. Así mismo, (Cruz,2018), Hacer un control de inventarios se trata de realizar detallada valiosa y ordenada de los activos y mercadería de una empresa. En una empresa sus activos y mercadería se caracterizan y se dividen por secciones debido a que deben expresarse en valor económico.

Así mismo (Espinoza, 2020) nos menciona que la herramienta fundamental de toda empresa es el control de inventarios, ya que; ayuda a mejorar una empresa, teniendo en cuenta diversas situaciones que se pueden dar. El control de inventario es poder manejar las existencias de una empresa de una manera ordenada, además; ayuda a poder ver tanto las salida, entradas y rotación, de esta manera nos ayuda a poder brindar una buena atención a los clientes de forma eficaz y eficiente. Se consideraron las siguientes dimensiones:

Según (Serrano, 2016) nos dice que el registro de ingreso de mercadería al sistema es importante porque permite un control continuo de la mercadería, por lo tanto, al llevar un registro adecuado, se puede verificar cada unidad que ingresa y sale del almacén, este control se realiza a través de una tarjeta denominada Kardex, la cual se puedes ver un registro de cada unidad y la fecha en que fue descargada del almacén, teniendo en cuenta el saldo exacto que tienes.

Para (Llacsahuachelas & Manco, 2020) Cuando una empresa vende a un tercero ahí es cuando se da la salida de mercadería, además; se tiene que emitir un comprobante para poder respaldar dicha venta, ya que; es muy importante porque el comprobante ayuda a poder verificar las salidas de la empresa y así poder saber con exactitud cuánto de stock tenemos. Para (Knemeyer y Murphy, 2015). Nos dicen que la rotación de inventario se refiere a con qué frecuencia se tiene que renovar la mercadería en el transcurso del tiempo, preferentemente un año.

En la gestión de inventarios, este indicador controla los productos dentro de una empresa a través de métodos y procedimientos, mostrando el abastecimiento que tienen, y la estructura de suministro desde los proveedores hasta los consumidores finales. El control de inventarios, están relacionadas con la NIC 2, porque nos dice que los inventarios son los bienes o bienes que una empresa adquiere para su venta o reventa, en su forma natural. La información sobre el valor en libros de los diferentes tipos de inventarios es muy útil para los interesados en los estados financieros, ya sean nacionales o internacionales.

Según (Beltrán, 2017) el control de inventario es muy importante para toda empresa, ya que; va de la mano con la parte operativa de almacén, es decir, que en esta se realiza todas las prácticas como: almacenar productos, contar los inventarios, que productos salen más rápidos que otros y la realización de los pedidos. De otra manera, sobre la Rentabilidad, tenemos a los siguientes autores:

Para (Guerrero & Galindo, 2017) nos dice que la rentabilidad es un beneficio que da una empresa en un tiempo determinado, se mide entre los costos y gastos dados en una empresa y los ingresos generados por las actividades. Por otro lado (Gitman, 2016) nos da a entender que la rentabilidad es la correlación entre los ingresos que genera con sus actividades las organizaciones y los costos que se hacen para realizar dicha actividad en la organización. Con respecto a (Carahuanco y Quispe, 2019) nos quiere dar a entender que la rentabilidad junto con la productividad y las utilidades de una empresa se expresa numéricamente en un tiempo determinado.

La rentabilidad es el beneficio de toda que tiene toda organización, así mismo; esto puede reflejarse en los estados de resultados de las empresas. Según (Pablo, 2017) nos explica que la rentabilidad es una medida de la relación que aparece en la cuenta de resultados. Durante este período, las ventas realizadas durante un período en particular se valoran a las ganancias obtenidas durante ese período. Esto es para monitorear el porcentaje de rentabilidad alcanzado.

La rentabilidad es la relación entre los beneficios proporcionados por una

operación o cosa y esfuerzo realizado en la empresa; refiriéndose a lo financiero; mayormente se expresa en porcentaje. Se consideraron las siguientes dimensiones: Para (Lozano, 2018) nos menciona que la rentabilidad financiera está directamente relacionada con el mayor interés que los accionistas y propietarios buscan lograr aumentando los márgenes de venta, reduciendo la inversión en activos y, en última instancia, aumentando la deuda a corto y/o largo plazo. $ROE = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}$.

Para Caccya, D. (2015) nos quiere decir que la rentabilidad económica, o retorno de la inversión, es una forma de medir lo que realmente un activo rinde en una empresa, independientemente de su posición financiera. Por tanto, se trata de un indicador básico que sirve como evaluación para ver la eficiencia de una organización u empresa. En el campo de la actividad económica o en el desarrollo de la gestión productiva, se ve su eficiencia o viabilidad desconociendo el impacto financiero. $ROA = \text{Utilidad neta} / \text{Activo total}$.

La rentabilidad, la norma jurídica contable que respalda esta variable es la NIC 40, ya que nos menciona que mantener propiedades de inversión para rendimientos, valoraciones de capital o ambos. Por lo tanto, lo que genera flujos de efectivo casi autónomos de otros activos comerciales. Por lo tanto, los bienes raíces de inversión generan flujo de efectivo, no solo para bienes inmuebles, sino también para otros activos utilizados para producir o prestar servicios. Para (Carahuanco & Quispe, 2019) La rentabilidad es importante porque esa métrica se utiliza para medir las ganancias de una empresa. Por un lado, el uso eficiente de activos rentables puede evaluarse y analizarse en términos de activos para validar el cálculo patrimonial de generación de ganancias de la empresa. Por lo tanto, estos índices pueden proporcionar información inexacta en ausencia de datos adicionales, al decidir obtener las ganancias generadas por grandes cantidades de ingresos.

III. METODOLOGÍA:

Este estudio de investigación, tiene la metodología cuantitativa, porque es un proceso sistemático y ordenado que se realiza después de pasos como recolección de datos para luego analizarlo mediante datos números y estadísticos, además se trata de diseñar el trabajo con una estrategia que lo oriente a obtener la respuesta correcta al problema de investigación propuesto de acuerdo a una estructura lógica de toma de decisiones. (Monje, 2011)

3.1. Tipo y diseño de investigación.

Nuestra investigación es básica ya que es conocida como el estudio puro, teórico o dogmático. Se caracteriza por ser parte del marco conceptual, teniendo como finalidad radicar la formulación de nuevas teorías o cambiar las actuales incrementando los conocimientos filosóficos. (Álvarez, 2020)

Nuestro proyecto de investigación tiene como diseño descriptivo-propositivo, puesto que estudia los resultados que arroja la variable, para luego describir estos mismos resultados de una manera objetiva, además; se utiliza una investigación transversal no experimental para el recojo de información en un momento determinado, así mismo; describir de qué manera la variable afecta a la población en un determinado momento. (Montaño, 2021)

Por lo tanto, la metodología tiene el siguiente esquema:

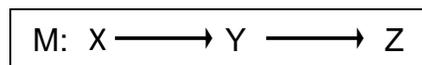


Figura 3 1. *Diseño de la investigación*

Donde:

M: Coesi Market S.A.C.

X: Variable control de inventarios

Y: Variable rentabilidad

Z: Propuesta de mejora

3.2 Variables y operacionalización.

3.2.1. Variable independiente: Control de inventarios

El control de inventarios es crucial en toda empresa, ya que; su implantación tiene el potencial de reducir costos y traer beneficios económicos. (Agudelo & López, 2018)

Dimensiones:

- Ingreso de mercadería.
- Salida de mercadería
- Rotación de mercadería

Indicadores:

- Recepciones de mercadería.
- Proceso de ventas
- Días de inventario

3.2.2. Variable dependiente: Rentabilidad

La rentabilidad es un componente importante utilizado en cualquier gestión económica, donde se movilizan diferentes medios, materiales, temas y fondos para obtener resultados. (Sánchez, 2016)

Dimensiones

- Económica
- Financiera

Indicadores

- ROE

- ROA

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

3.3.1. Población.

Para Arias, Villasis & Miranda (2016) define a la población como el todo de aquellos fenómenos o sucesos prisioneros a análisis, cuyas secciones contiene índoles comunes, los mismos que son oprimidos a apartamento dando comienzo a los puntos que conforman la observación.

Para la investigación, se consideró como población a Coesi Market S.A.C. que tiene en total 6 trabajadores, como se puede ver en la siguiente tabla.

Tabla 3.1

Distribución de la población.

Área de trabajo	Hombres	%	Mujeres	%	Total	%
Gerencia	1	17%	-	0%	1	17%
Compras	1	17%	1	16.5%	1	33.5%
Ventas	2	33%	1	16.5%	4	49.5%
Total	4	67%	2	33%	6	100%

Nota. *Nómina de colaboradores, periodo 2021.*

Criterios de selección.

Criterios de inclusión.

Se tomó a todos los trabajadores de todas las áreas compras, gerencial y ventas, no han pedido el permiso y asisten a laborar de manera consecuyente.

Criterios de exclusión.

No se excluyó a ni un colaborador de la empresa Coesi Market S.A.C.

3.3.2. Muestra y muestreo.

La muestra es un subgrupo representativo de la población, con elementos establecidos por ciertas características. (Condori, 2020).

La muestra es no probabilística de carácter censal considerando a toda la población como parte de la muestra.

El muestreo le permite extraer más de una muestra de la misma población si la población es mayor que el tamaño de la muestra, a esto se le denomina espacio muestral. La variable que asigna la probabilidad de extracción a cada muestra sigue lo que se denomina una distribución muestral. (Rodríguez, 2020)

El muestreo se dirigió por conveniencia, ya que la investigación gozaba de representatividad para los efectos del tema de investigación.

3.3.3. Unidades de análisis.

Se consideró al área de gerencia, administración y ventas de la empresa Coesi Market, Chimbote.

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

3.4.1. Técnicas.

Procedimiento que utiliza el investigador para recoger los datos en continua conciliación con las variables de la investigación. (Hernández & Duana, 2020). La que se aplicó fue una entrevista y el análisis documental para recoger la información.

Tabla 3.2*Técnicas de instrumentos*

Técnicas	Instrumento	Utilidad
Entrevista	Guía de entrevista de control de inventario	Evaluar el nivel de control de inventarios de Coesi Market SAC
Análisis documental	Reporte de la rentabilidad periodo 2021	Evaluar la rentabilidad económica financiera del periodo 2021

Nota. *Marco teórico*

3.4.2. Instrumentos de recolección de datos.**A. Guía de entrevista para evaluar el control interno.**

La guía de entrevista para el control de inventarios fue elaborada por (Hernández et al., 2017) y adjuntado por el autor para hacer prevalecer los propósitos de la investigación.

Los niveles aplicados en conjunto al instrumento se afirman en las valoraciones precisas. Los órganos patentados para la estimación óptima del instrumento fueron: Muy deficiente (00-09), deficiente (10-18), regular (19-27) y óptimo (28-36). El instrumento fluctúa entre 0 a 2 tantos, en una totalidad de 36 tantos en nivel máximo y 00 tantos como mínimo.

Por otra parte, la estimación de las dimensiones: Ingreso de mercadería, Salida de mercadería y rotación de mercadería se optó en cuenta las siguientes categorías diagnósticas: Muy deficiente (00-03), deficiente (04-06), regular (07-09) y óptimo (10-12).

Validez y confiabilidad.**Validez**

Se incluyen guías de entrevistas que profundizan en las reflexiones de 3 expertos llenos de culpa sobre el uso de herramientas de interrogatorio. Además, se desarrolló el coeficiente V de Alkind (Sánchez et al., 2020) para cuantificar las correlaciones entre constructos para cada ítem. Puede basarse en el juicio de expertos, tanto generales como específicos; en cambio, se recomiendan de 5 a 10 contribuciones de expertos.

La puntuación que se obtuvo una puntuación de 0.80 y \leq 1.00 (0.99)., la guía de entrevista, lo que estima que la entrevista goza de validez y concordancia fuerte.

Confiabilidad.

La confiabilidad consiste en una técnica que ayuda a solucionar un problema, ya sea práctica o teórica considera un sistema de comprobación estándar. (Kerlinger y Lee, 2002). Sometimos al instrumento a una prueba de Alpha de Cronbach para saber sobre su confiabilidad, ya que es politómico, en el cual pudimos ver el cálculo de consistencia de todos los ítems con un valor mayor igual a 0.20.

Posteriormente vimos el valor del coeficiente de refuerzo interno Alpha de Cronbach del instrumento es de 0.81, en promedio y de sus dimensiones (0.81 en ingreso de mercadería, 0.82 en salida de mercadería y 0.80 en rotación de mercadería). La puntuación de los ítems (oscilaron entre 0.78 y 0.84). Lo cual se toma en consideración que la “Guía de entrevista para evaluar el control de inventario” es confiable.

B. Reporte de la Rentabilidad.

Se adoptó el reporte de los resultados de la rentabilidad del periodo 2019 y 2020 de la empresa Coesi market SAC.

3.5. Procedimientos.

- Se solicitó al gerente general de la empresa su permiso para realizar su investigación, mediante una carta de autorización (ver anexo 1)
- Se determinaron las fechas y los horarios para recolectar los datos.

- Se tuvo el documento de aprobación informado para los participantes.
- Se explicó el origen y la importancia de la investigación.
- Se empleó el instrumento, se comprobó la información, se depuraron la información y se organizó información.
- Elaborar la matriz de los datos, ejecutar el análisis estadístico y la tabulación de datos.

3.6. Método de análisis de datos.

- Se ejecutó y dio confiabilidad al instrumento de recolección de datos.
- Se adoptó el instrumento de recolección de datos a la muestra estudio seleccionada.
- Se desarrolló un análisis a los resultados económicos y financieros a partir del cálculo matemático y contable de las ratios de rentabilidad, liquidez y solvencia.
- Se organizó tablas con su respectivas notas, interpretaciones y comentarios.
- Se aportó a conclusiones y recomendaciones.

3.7. Aspectos éticos.

En el desarrollo de la presente investigación se adquirió en cuenta los siguientes principios:

Se uso de normas internacionales de redacción científica: Se utilizó las Normas APA Sétima Edición, se usó las citas directas e indirectas como redacción. Originalidad: se verifico no tener información similar a otras investigaciones, para ello; utilizamos el Turnitin para disminuir el porcentaje de similitud con otras investigaciones. Consentimiento informado: Se informó a los integrantes la importancia del estudio a partir de una carta de consentimiento informado. No maleficencia: No se ejecutará ni un tipo de procedimiento que pueda golpear la salud física y mental de los miembros nombrados y contratados. Justicia: En el proceso de elección de la muestra no hay ni un tipo de discriminación, ya que todos son

considerados con respeto y consideración. Beneficencia: Se cumplió con lo establecido durante el proceso de recaudación de datos, la relevancia del estudio y la necesidad de conocimiento de los afectos a la investigación.

IV. RESULTADOS.

Situación actual del control de inventarios.

Tabla 4.1 *Entrevista realizada a todas las áreas de la empresa "Coesi Market S.A.C.*

N°	Ítem	Punto de atención	Respuesta	Evidencia	Efecto en la institución
Ingreso de mercadería					
Recepción de mercadería					
1	Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes.	Bueno	No siempre se controla con exactitud el ingreso de todas las mercaderías ya que no hay un control de inventario detallado es por eso que a veces nos quedamos sin stock como a veces se nos quedan productos y se vencen.	kardex	Debido a que no hay un control detallado de la mercadería, esto puede afectar de modo que allá productos vencidos, productos en mal estado o no contemos con la mercadería adecuada para abastecer a los clientes.
Precisión de proveedores					
2	Creas que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes.	Regular	Los proveedores raras veces no cumple con los pedidos en el tiempo pactado y que el pedido este completo, nosotros podríamos tener mercadería para abastecer a los clientes hasta la próxima visita de los proveedores.	Listado de proveedores	Si los proveedores no cumplen de buena forma con los pedidos que nosotros realizamos, nosotros tampoco cumpliríamos con los clientes; ya que, no tendríamos mercadería para vender y así perderíamos clientes.
Proceso de adquisición					
3	Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores.	Buena	Es muy importante ya que podemos elegir mejores precios, tiempo de entrega, calidad de los productos, promociones y ofertas.	Listado de proveedores	Debido a no elegir a un buen proveedor tendríamos problemas debido a que compraríamos los productos más caros de lo que lo venden otros proveedores, incompletos, fuera de tiempo.
Salida de mercadería					
Proceso de ventas					
4	Usted que cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes.	Regular	Vendiendo la mercadería de buena forma, con una agradable atención los clientes quedan satisfechos y deciden regresar y traen más clientes	Lista de clientes	Si los clientes no quedan satisfechos con la atención en la empresa, ya no regresarían y nos quedaríamos con menos clientes, así la empresa ya no tendría buenos ingresos
Stock Optimo					
5	El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes.	Regular	Teniendo un control de cuantos productos necesitamos y en cuanto tiempo lo consumimos podemos saber que cantidad podemos pedir para así no	Hoja de control de productos	No tener un buen control de inventarios perjudicaría a la empresa ya que al no saber cuánto stock necesitamos podríamos comprar menos productos de lo que necesitamos o comprar productos de más y generemos un costo adicional.

			quedarnos sin stock en la empresa de productos importantes a vender.		
Rotación de mercadería Días de inventario					
6	Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida.	Regular	No controlamos los días que permanecen los productos en la empresa, pero sería bueno controlarlo así podemos saber cuánto dura cada producto en la empresa para así poder saber qué cantidad se debe pedir a los proveedores.	Hoja de control de productos	Al no saber los días que duran los productos en las empresas no podríamos calcular el costo de almacenaje que tendríamos y cada cuando tiempo se renueva además no podríamos saber cuándo de mercadería como máximo podríamos tener en la empresa en los días de las compras de mercadería.
Tasa venta directa.					
7	Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa	Regular	La falta de capacitación constante al personal de la empresa, genera que no puedan darse cuenta que la rotación de la mercadería ayuda al crecimiento y abastecimiento de nuevos productos para la empresa.	Documentos Administrativos o	Al no tener al personal capacitado, genera un desconocimiento del pilar que es el mantener la mercancía rotada para la generación de más ingresos.
Nivel de rotación					
8	Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas	Regular	El desconocimiento de la rotación de la mercadería genera pérdidas de las mercancías.	Análisis documentarios o	Al no tener el adecuado mecanismo de control de la rotación de la mercadería va a generar problemas a la empresa para el ingreso de nuevas mercaderías.

Nota. Entrevista realizada a los trabajadores de la empresa Coesi Market S.A.C. en el período 2021. La mayoría de las respuestas fueron contestadas por los 8 trabajadores de la empresa, se evidencio que el Control de inventario se encuentra en un punto de atención "Regular". Esto nos da a entender que la empresa cumple con el 60% de lo que expresa en su punto de atención.

Comentario. Si bien es cierto la empresa Coesi Market S.A.C. ha tratado de tener un control de inventario adecuado, deben ser evaluados y mejorados constantemente para tratar de que en todo momento cumplan su función de controlar y prevenir riesgos.

Situación de la rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC, Chimbote-2021.

Tabla 4.2.

Análisis de rentabilidad de la Empresa Coesi Market SAC en el año 2021.

Ítem	Ratios	2021	Comentario
Rentabilidad	Rentabilidad de activos	0.08 = 8%	Este resultado significa que la empresa por cada S/1.00 invertido en activos tiene una utilidad neta de 0.08. Lo cual significa que hay un mal manejo con los recursos con los que la entidad cuenta.
	Rendimiento de capital	0.29 = 29%	Este resultado nos quiere decir que la empresa genera un 0.29 de utilidad neta por cada S/ 1.00 por los accionistas. Esto nos demuestra que no se están aprovechando de buena manera los recursos propios de la empresa.
	Margen de utilidad bruta	0.35 = 35%	El resultado nos muestra que S/1.00 en ventas se obtiene una utilidad bruta de S/0.35. este bajo resultado se da por el elevado costo de ventas.
	Margen de utilidad operativa	0.06 = 6%	Este resultado significa que por cada S/1.00 en venta, se obtiene una utilidad operativa de S/0.06. Esto significa que la empresa tiene una mala eficiencia teniendo altos costos y gastos.
	Margen de utilidad neta	0.05 = 5%	Este resultado muestra que por cada S/1.00 en ventas la empresa gana S/0.05, el 5% del total de ventas regresa a los accionistas; esto se da ya que hay una mala eficiencia en la empresa, reflejando los altos costos y gastos.

Nota: Se aprecia el análisis de rentabilidad de la Empresa COESI MARKET SAC en el periodo 2021.

Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market S.A.C., Chimbote, Periodo 2021

Tabla 4.3

Análisis sin la realización de control de Inventario y con la realización de control de Inventario en los resultados de la rentabilidad.

Sin control de inventario	Con control de inventario
No hay control de las mercaderías.	Se maneja un correcto control de los inventarios.
No existe organización de las mercancías que tenemos en el almacén.	Mejor organización de la mercadería que se tiene en el almacén.
La empresa Coesi Market SAC no posee una adecuada estrategia para incrementar sus ventas debido a que genera pérdidas de la mercadería.	Desarrolla una óptima rotación de su mercadería.
No existe coordinación entre las áreas.	Comunicar oportunamente a las demás áreas.
Los inventarios se encuentran cargados de bienes que están en desusos.	Control de activos en uso y de baja.
Los usuarios no tienen acceso al libro de reclamaciones.	Libro debe ser accesible a cualquier usuario.

Nota. *Se especifica la situación por la que paso la Empresa Coesi Market S.A.C en el año 2021, sin realizar un control de inventario y con la realización del control inventario, esto fue obtenida mediante la entrevista.*

Comprobación de la hipótesis.

El estudio planteó la hipótesis de que el control de inventario si incide en la empresa COESI MARKET S.A.C. Compañía. Durante el 2021. Con base en la investigación realizada por estas personas, se encontró que el control de inventario si incide en la rentabilidad como se muestra en la Figura 4.4. donde se puede observar las ratios de rentabilidad que se ha hecho a la empresa, entre ellas está la rentabilidad de activos y el rendimiento de capital. Señalando que el control de inventarios incide en la rentabilidad. Ya que, la empresa no cuenta con un control de inventarios es por ello que tiene un efecto negativo en los resultados, es por ello, que al no tener el conocimiento de cómo realizar un control de inventarios la empresa no tendrá rentabilidad debido a que no estará aprovechando bien sus recursos propios y los recursos de la entidad con las que cuenta, por lo tanto, podemos decir que la hipótesis propuesta ha sido aceptada.

V. DISCUSIÓN.

Mediante los resultados obtenidos, se pudo apreciar que el control de inventario es de suma importancia, ya que mediante ello se puede conocer cómo va la situación de sus inventarios de una empresa, y de esta manera se puede evitar pérdidas significativas de las mercancías para poder así generar el incremento de la eficacia y eficiencia de la empresa.

En los resultados que se obtuvieron en la tabla 4.1., acerca del Control de Inventario, se pudo apreciar que la empresa COESI MARKET S.A.C. no cuenta con el conocimiento óptimo con respecto al control de Inventario, lo cual debe ser constantemente evaluado y mejorado, para poder controlar y prevenir riesgos a futuro en la empresa.

Estos hallazgos se relacionan en cuanto a los resultados obtenidos por Collazos (2019), ambos autores mencionaron en su investigación que es de suma importancia aplicar un buen control de inventario para disminuir los riesgos de pérdida de las existencias por vencimiento y poder mantener el orden y actualización de los inventarios de la empresa.

También los resultados obtenidos son semejantes con lo mencionado por Alvarado (2018) mencionando que el control de inventario ayuda a mejorar el orden las mercancías que la empresa tiene y a permitirle a obtener la actualización completa de las existencias que hay en el almacén de la entidad.

Con respecto al análisis de rentabilidad, se puede verificar en el indicador de rentabilidad ubicado en la tabla 4.2., que la ratio de rentabilidad de activos nos indica que la empresa por cada S/1.00 invertido en activos tiene una utilidad neta de 0.08. Lo cual significa que hay un mal manejo con los recursos con los que la entidad cuenta, además; no está teniendo la rentabilidad adecuada para que la empresa siga funcionando por si sola.

Los resultados tienen relación con lo encontrado por (Cahuana & Tinco (2020) mencionando en su estudio que la situación de la rentabilidad de su empresa no tiene una buena generación de ingresos, ya que no cuenta con una solvencia económica suficiente para poder afrontar sus obligaciones económicas, teniendo falencia para generar una rentabilidad solvente para mantener su crecimiento y posicionamiento en el mercado comercial.

En relación a lo mencionado, Evangelista & Mila (2022) en su investigación llegó a la conclusión que la empresa del Sector industrial registrada en la bolsa de valores no tiene una rentabilidad eficaz en los ingresos que percibe, ya que cubre lo suficiente para pagar sus obligaciones, pero no genera más ganancias económicas a la empresa debido a que no genera muchos ingresos al mal manejo de su flujo de efectivo que se tiene, obteniendo así un bajo déficit a la organización.

Lo anterior demostrado mediante nuestros resultados, podemos concluir que no se genera una rentabilidad óptima para poder crecer económicamente de una manera más progresiva, lo cual no se puede adquirir mayores mercancías para el aumento de la empresa comercial,

porque no se genera mayor utilidad para el desarrollo elevado de la organización, por lo que la empresa no se puede expandir más en el mercado y tener mayor rentabilidad y utilidad.

Según el autor Gómez (2021) la comprobación de su hipótesis tiene similitud a la nuestra ya que, menciona que en su empresa ha aplicado los ratios de rentabilidad, lo cual se ha detectado que la empresa no genera una buena rentabilidad al no aprovechar sus bienes y sus propios recursos de la entidad para generar más margen de utilidad.

VI. CONCLUSIONES

Con respecto a los resultados obtenidos, podemos llegar a la conclusión que:

1. Se determina que el control de inventarios si incide en la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C. durante el periodo 2021 ya que; podemos observar que, gracias a no contar con un buen control de inventarios, no llegamos a tener ni el 50% de rentabilidad antes de interés e impuesto
2. Al revisar la información que se proporciona del control de inventarios de la empresa COESI MARKET SAC, se puede ver que la empresa no ha implementado un buen control de inventarios según lo que señala la tabla 4.1., puesto que; la empresa no tiene un buen conocimiento de como llevar a cabo el control de inventario adecuado para la empresa.
3. Al analizar la rentabilidad económica-financiera de la empresa COESI MARKET S.A.C. en el periodo 2021, podemos observar según la tabla 4.2. que la empresa no está teniendo la rentabilidad económica-financiera adecuada debido a que genera un margen de ganancia bajo fuera de las deudas gastos y costos de la empresa.
4. Determinamos que proponiendo alternativas para mejorar el control de inventario en la empresa COESI MARKET S.A.C., esto ayudara a que se generara la rentabilidad adecuada que en realidad debería tener la empresa, así mismo; ayudaría a que la empresa sea rentable y pueda crecer al pasar los años.

VII. RECOMENDACIONES

1. Recomendamos al gerente general de la empresa COESI MARKET S.A.C. implementar un buen control de inventarios para que así se pueda ver cuáles son las causas que haya gastos innecesarios en la empresa de lo que debería ver y esta no genere la rentabilidad que debería tener la empresa.
2. Se le recomienda al gerente general de la empresa COESI MARKET S.A.C. que en el área de compras y ventas implementar procedimientos adecuados para realizar bien el proceso del ingreso, rotación y salida de la mercadería de manera que así la empresa no pueda tener gastos o pérdidas innecesarios.
3. Se le recomienda al gerente general de la empresa COESI MARKET S.A.C. supervisar si los procedimientos en el área de compra y venta están ayudando a la empresa a tener una mejor rentabilidad al pasar los meses.
4. Se le recomienda al gerente general de la empresa COESI MARKET S.A.C. alternativas para mejorar la rentabilidad como: contratar un sistema de control de inventario, realizar capacitaciones a sus trabajadores, buena atención al cliente, reducir los costos innecesarios, modernizar la empresa y buscar proveedores con buena mercadería al mejor precio.

VIII. PROPUESTA.

Propuesta de un manual para la supervisión del correcto funcionamiento del control de inventarios para así poder mejora la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C.

Justificación:

Al terminar la aplicación de la guía de entrevista, se observa que no existe políticas para realizar sistema de control de inventarios por parte de los colaboradores. Hoy en día las diferentes empresas tienen que tener un control de inventario, ya que; ese es uno de los principales factores que afectan el desempeño de las empresas y la rentabilidad que obtienen, es por eso que las diferentes empresas necesitan de políticas y procedimientos como herramientas que ayuden a una eficiente y eficaz funcionamiento de los procesos, tanto en los ingresos y salida de mercadería. Es por ello que se propone la implementación y capacitación, en donde se logre mejorar el conocimiento acerca del control de inventarios por parte de los colaboradores, haciendo un seguimiento del trabajo que están desempeñando, cumpliendo oportunamente con los objetivos de la empresa, la misma que ayudara a mejorar la rentabilidad.

Objetivo general.

Determinar la aplicación de una propuesta de un manual para la supervisión del correcto funcionamiento del control de inventarios para así poder mejora la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C.

Objetivos específicos.

1. Implementar una propuesta de un manual para la supervisión del correcto funcionamiento del control de inventarios para así poder mejora la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C.

2. Ejecutar una propuesta de un manual para la supervisión del correcto funcionamiento del control de inventarios para así poder mejora la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C.
3. Evaluar la propuesta de un manual para la supervisión del correcto funcionamiento del control de inventarios para así poder mejora la rentabilidad de la empresa COESI MARKET S.A.C.

Implementación de manual de procedimientos organizacionales y funcionales en el área comercial de Coesi Market SAC-Chimbote

Funciones.

Área compras.

1. Administrar, controlar y recibir mercancías.
2. Compra de productos necesarios para el desarrollo de la actividad económica de la empresa.
3. Vigilar y controlar la calidad de la mercancía desde el momento de la entrega de la mercancía al almacén.
4. Verifique el estado del producto después de la compra, como la fecha de vencimiento, el estado del producto, etc.
5. Realizar compras que se prevea entregar a la empresa en el plazo de un mes.
6. Definir procedimientos y procesos de adquisición de la mercadería. Es decir: quién compra qué, con qué frecuencia y qué documentos hay que presentar.
7. Discutir los términos de entrega con el proveedor más adecuado.
8. Conocer cuáles son las necesidades de inventario para que no haya escasez en el inventario.
9. Supervisar la calidad de los productos comprados y si están en buenas condiciones. Si no es así, surge otra tarea, que es preguntar al proveedor.
10. Administrar todos los documentos relacionados con la adquisición de las existencias.

11. Gestión de relaciones con proveedores. Esto incluye el seguimiento de pedidos, entregas y posibles problemas. Tal vez también podamos desarrollar un sistema para mejorar el proceso de entrega.
12. Trate de ahorrar costos de la empresa. El departamento de compras tendrá un presupuesto para conseguir los productos que necesita la empresa.

Área de ventas.

1. Establecer metas claras y realistas que estén a la altura del desarrollo de la empresa y lograr buenos resultados.
2. Obtenga información sobre los productos y servicios que ofrece su empresa para determinar los precios y mejorar el servicio al cliente.
3. Capacitar a los vendedores para que aprendan más sobre las herramientas del oficio y obtengan información sobre lo que quieren los clientes.
4. Analizar y modificar productos y servicios en función de los comentarios de los clientes según sea necesario.
5. Mantener un servicio de alta calidad a la base de clientes, preservar información valiosa para la empresa y garantizar la satisfacción del cliente.
6. Use buena publicidad, descuentos y otras promociones para alentar a su público objetivo a obtener el producto.

Colaboradores.

Los responsables que intervendrán es el gerente y el personal de compras y ventas.

Incorporación del manual de organización y funciones.

El propósito de este manual organizacional y funcional es aclarar que las empresas pueden apoyarse en un documento que defina claramente lineamientos que ayuden a orientar y gestionar la ejecución de las funciones de la empresa en la compraventa de “Coesi Market” S.A.C.

Objetivos.

Implementar y capacitar en los procedimientos administrativos, funciones y responsabilidades especificadas en el manual organizacional y funcional, cuidando el balance de rentabilidad de la empresa.

Responsables.

Es responsabilidad de los responsables cumplir con estas normas establecidas en las áreas de compras y ventas, como el Gerente y los empleados de las áreas de ventas y compras.

Estrategias:

- Responsable de la implementación de la guía de características.
- Controlar y monitorear la compra y venta de bienes
- Recibir, verificar la documentación de los clientes debidamente sustentada, que dará lugar a la compra y posterior venta de acciones de la sociedad mercantil.
- Seguimiento y control de mercancías.

Recursos.

Humanos: Gerente, trabajadores del área de compra y venta

Infraestructura: Evaluación del estudio del Manual de organización de funciones en la empresa Coesi Market S.A.C – Distrito de Chimbote

Equipos: Útiles de oficina y escritorio, Laptop.

Cronograma de actividades

Actividades	Responsable	Participantes	Horas
Revisar los documentos que describen las funciones del trabajo	Gerente	Trabajador de ventas	3
Implementación y capacitación de manuales organizacionales y funcionales	Gerente	Trabajador de ventas	2
Implementar infraestructura para servir a los clientes	Gerente	Trabajador de ventas	3
Coordinación entre las áreas	Gerente	Trabajador de compra y ventas	4
Dirigir y supervisar la gestión de los empleados.	Gerente	Trabajador de compra y ventas	2

REFERENCIAS.

Agudelo, D. & López (2018). *Dinámica de sistemas en la gestión de inventarios*.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6283795>

Aizaga Soria, I.G. (2018). *“Propuesta de Control de Inventario para aumentar la Rentabilidad en la Empresa Lepulunchexpress S. A.”*

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/33118/1/Tesis%20Final%20Propuesta%20de%20Control%20de%20Inventario%20Empresa%20Lepulunchexpress%20%281%29.pdf>

Alfaro, M. (2018). *“Análisis de la generación de valor para incrementar la rentabilidad en la empresa INTECH S.A.S., de la ciudad de Bogotá”*.

<https://repository.unilibre.edu.co/handle/10901/15923>

Alvarado, M. (2018) *“Propuesta de un sistema de control de inventario para mejorar la rentabilidad de la empresa Rodanorte S.A.C Chiclayo, 2017”*.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/27429/Alvarado_SMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Álvarez, A. (2020). Clasificación de las investigaciones.

<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10818/Nota%20Acad%C3%A9mica%20%20%2818.04.2021%29%20-%20Clasificaci%C3%B3n%20de%20Investigaciones.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Arias, J., Villasis, M. & Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio.

<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>

Beltrán Zelada, Y. (2017). *Evaluación del control de inventario del año 2016 y propuesta de un sistema de control para la empresa «CAJACHIM» S.A.C., Nuevo Chimbote- 2017.*

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/10241>

Beur, N. (2017). *“El control de inventario y su impacto en la rentabilidad de la empresa arenas srl - lima del año 2016.”*

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12618/Jean%20Paul%20Bauer%20Nolasco.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cahuana, E, Tinco, D. (2020). *Rentabilidad de Alicorp S.A.A., registrada en la superintendencia de mercado de valores, 2017-2019.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/61926/Cahuana_CETinco_QDS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Carahuano Ninahuanca, M. & Quispe Guere, B. (2019). *Cuentas por cobrar y su relación con la rentabilidad en las empresas de estaciones de servicios de Lima, año 2019.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56973/Carahuano_NMC-Quispe_GBJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ccaccya (2015). *Análisis de rentabilidad de una empresa.* Actualidad Empresarial Segunda Quincena de Diciembre.

<https://pdfcoffee.com/analisis-rentabilidadpdf-5-pdf-free.html>

Collazos, A. (2019) *“Análisis de control de Inventario de la empresa Cotton Knit S.A.C, Ate, 2019”.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/61415/Collazos_GAL-SD.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Córdoba, S. (2019) "*Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa comercial ferretería Gorky E.I.R.L., Jaen, en la provincia de Cajamarca año 2017*".

<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/5654>

Condori, P. (2020). Universo, población y muestra.

<https://www.aacademica.org/cporfirio/18.pdf>

Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios*. COML0210. IC Editorial.

https://books.google.com/books/about/Gesti%C3%B3n_de_inventarios_COML02

Diario Gestión. (2019). Economía: *Empresas deben enfocarse en agilizar cuentas por cobrar y rotación de stock*.

<https://gestion.pe/economia/empresas/empresas-deben-enfocarse-en-agilizar-cuentas-por-cobrar-y-rotacion-de-stock-noticia/>

Del Castillo, M., & Panaifo, S. (s. f.). *Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comercial Joemary SAC Tarapoto, 2017*.

<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/39719>

Espinoza Pesantes, S. M. (2020). *Implementación de control de inventarios en la empresa estación de servicios Gasoholbio EIRL*.

<http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7400>

Evangelista, K, Milla, L. (2022). *Rentabilidad sobre activos y liquidez en una empresa del sector industrial registrado en la bolsa de valores, periodo 2017-2021*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/96073/Evangelista_EK-Milla_GLM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gómez, A. (2021). *Las 5s para mejorar la productividad en el área de almacén de la empresa inversiones meneses foronda E.I.R.L., lima, 2021.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/83994/G%c3%b3mez_PAM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Guerreo Reyes, J. C., & Galindo Alvarado, J. F. (2017). *Contabilidad 2*. México: Grupo Editorial Patria.

<https://www.editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074385847.pdf>

Hernández, S. & Duana, D. (2020). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos.*

<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/download/6019/7678>

Llacsahuache Gonzales, Y. & Manco Puris, C. (2020). *Análisis del Control de Existencias en la empresa Inversiones Ópticas OXO S.A.C., Ate 2020.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/59526/Llacsahuache_GYI-Manco_PCP-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lozano, R. (2018). *Costo de servicio y rentabilidad en las empresas de Transporte de Carga Pesada del Callao, 2018.*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33057/Lozano_BRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Marita, M. (2018). *Gestión de inventarios de la empresa Soho color salón & spa en Trujillo 2018.*

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409658132010>

Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cualitativa y cuantitativa: Guía didáctica*.

<https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-lainvestigacion.pdf>

Montaño, J. (2021). *Investigación transversal*. Lifeder.

<https://www.lifeder.com/investigacion-transversal/>

Moreno, R. (2017). *Administración del capital de trabajo y la rentabilidad de las mypes formales, rubro panificación de Chimbote, periodo 2016*.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/10207/moreno_dr.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pablo Ayala S. (2017). *Control de inventario y la rentabilidad de las empresas de servicio de restaurante, distrito San Juan de Lurigancho, año 2017*

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/12379/Pablo_ASE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Quispe, M. Sánchez, Y. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad del periodo 2016 al 2018 de la empresa "Proyecto E Inversiones Danko Eirl", Nuevo Chimbote*.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66189/Quispe_TMP-Sanchez_CYC-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en américa latina*.

<https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf>

Rodríguez, D. (2020). *Inferencia en muestreo por transectos*.

<https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/115318/Rodr%C3%adguez%20Jim%C3%a9nez%2c%20Jos%C3%a9%20Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Serrano, I. (2016). *Compras y Almacenamiento, Aprovisionamiento*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.

<https://books.google.com.pe/books?id=Ki7ZARS5mCcC&pg=PA25&dq=ingres>

Shah, N. H. & Mittal, M. (2017). *Handbook of Research on Promoting Business Process Improvement Through Inventory Control Techniques*. IGI Global.

<https://books.google.com.pe/books?id=vw9MDwAAQBAJ&printsec=frontcover&d>

Tenesaca, M. & Maji, E. (2018). *Control de los inventarios y su incidencia en la rentabilidad para negocios que comercializan productos de primera necesidad*.

<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/control-inventarios-rentabilidad.html>

Vázquez, C., Luna, J., García, k. & Gonzales, L. (2018). Control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Comercial Nebula de Tarapoto 2018.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/47401/B_V%C3%a1squez_ZC-Luna_LJ-Garc%C3%ada_CK-Gonzales_CL%C3%81-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo 1

Matriz de operacionalización de variable

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Variable independiente: Control de Inventarios	Así mismo (Espinoza, 2018) nos da a entender que el control de inventarios es una herramienta fundamental ya que es una oportunidad de mejorar una empresa, teniendo en cuenta diversas situaciones de inventario ajustable. (p.78).	El control de inventarios es crucial en los diferentes procesos que ofrece la empresa ya que su aplicación tiene el potencial de reducir costos y traer beneficios económicos.	Ingreso de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Recepción de mercadería • Proceso de adquisición • Precisión de proveedores 	Ordinal Bueno Regular Deficiente
			Salida de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de venta • Stock optimo 	
			Rotación de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Días de inventario • Tasa venta directa • Nivel de rotación 	
Variable dependiente: Rentabilidad	Según (Pablo, 2017) nos dice la rentabilidad es un indicador que busca una relación que se puede ver en el estado de resultados, durante este periodo se evaluarán las ventas generadas durante un periodo determinado con las utilidades generadas durante el periodo. Esto es para observar el nivel de rentabilidad obtenido en porcentaje	La rentabilidad es un componente importante utilizado en cualquier gestión económica, donde se movilizan diferentes medios, materiales, temas y fondos para obtener resultados.	Rentabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Utilidad neta / Activos Totales 	Ordinal y de razón
			Rentabilidad financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Utilidad neta / Patrimonio 	

Anexo 2
Instrumento de recolección de datos

2.1. *Guía de entrevista para evaluar el control de inventario*

Estimado Colaborador:

Estimado colaborador recibe un saludo cordial, y comunicarte que estamos realizando una investigación en el campo empresarial, con el fin de conocer la realidad comercial y contribuir a mejorar el servicio y la productividad, por tal motivo pedimos tu apoyo respondiendo el cuestionario, tu respuesta es anónima y sirve sólo para una cuestión de investigación.

Instructivo: Lea atentamente la interrogante y marque la respuesta con una “X”, según el criterio que valores.

1. **Nunca**
2. **A veces**
3. **siempre**

N°	Ítems	Criterios de valoración		
		Siem pre	A veces	Nunca
		1	2	3
	Dimensión Ingreso de mercadería			
1	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?			
2	¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?			
3	¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?			

4	¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?			
5	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?			
6	¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?			
7	¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?			
Dimensión Salida de mercadería				
8	¿Usted que cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?			
9	¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?			
10	¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la empresa?			
11	¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?			
12	¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?			
13	¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?			
Dimensión Rotación de mercadería				
14	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?			
15	¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?			
16	¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?			
17	¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?			
18	¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?			
19	¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?			

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO

1. **Nombre del instrumento:** Guía de entrevista para evaluar el Control de Inventario.
2. **Autores:** Álvarez Brea, Jhaair Andre
Cuba Manrique, Pedro Jems
3. **Objetivo:** Recoger información para diagnosticar el Control de Inventarios de la empresa COESI MARKET SAC, de manera general y específica.
4. **Usuarios:** Colaboradores de la empresa COESI MARKET SAC
5. **Tiempo:** 30 minutos por colaborador
6. **Técnica:** Entrevista
7. **Organización de ítems:**

Dimensiones	Indicadores	Ítems
Ingreso de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> ● Recepción de mercadería. ● Proceso de adquisición. ● Precisión de proveedores 	IX. ¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa? X. ¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes? XI. ¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores? XII. ¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes? XIII. ¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa? XIV. ¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido? XV. ¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?
Salida de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> ● Proceso de venta. ● Stock optimo 	1. ¿Usted cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes? 2. ¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes? 3. ¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la empresa? 4. ¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa? 5. ¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa? 6. ¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?
Rotación de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> ● Días de inventario ● Tasa venta directa. ● Nivel de rotación 	1. ¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida? 2. ¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa? 3. ¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas? 4. ¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa? 5. ¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica? 6. ¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la

		rotación de la mercadería de la empresa?
--	--	--

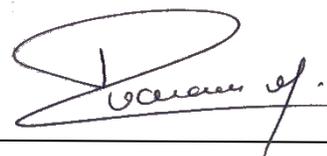
Escalas de conversión de intervalo de la variable control de inventarios y sus dimensiones

Nivel de competencias emocionales				
Variable	Total, de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Control de Inventario	19		39-57	Bueno
			20-38	Regular
			1-19	Deficiente
Dimensiones de estructura contable				
Dimensión	Total, de ítems	Puntaje	Escala	Valoración
Ingreso de mercadería	07		15-21	Bueno
			8-14	Regular
			01-7	Deficiente
Salida de mercadería	06		13-18	Bueno
			7-12	Regular
			01-6	Deficiente
Rotación de mercadería	06		13-18	Bueno
			7-12	Regular
			01-6	Deficiente

MATRIZ DE VALIDACIÓN (CONTROL DE INVENTARIO)

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMES	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES	
				Nunca	A veces	Siempre	RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA			
							SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO		
Control de inventario	Ingreso de Mercadería	<ul style="list-style-type: none"> ● Recepción de mercadería. ● Proceso de adquisición. ● Precisión de proveedores 	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?				X		X		X		X			
			¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?				X		X		X		X			
			¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?				X		X		X		X			
			¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?				X		X		X		X			
			¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?				X		X		X		X			
			¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?				X		X		X		X			
			¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?				X		X		X		X			
			Salida de Mercadería	<ul style="list-style-type: none"> ● Proceso de venta. ● Stock 	¿Usted cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?				X		X		X		X	
	¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?					X		X		X		X				
	¿Consideras que existe un equilibrio					X		X		X		X				

	optimo	con la salida de mercadería en la empresa?												
		¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?			X		X		X		X			
		¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?			X		X		X		X			
		¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?			X		X		X		X			
Rotación de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Días de inventario • Tasa venta directa. • Nivel de rotación 	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?			X		X		X		X			
		¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?			X		X		X		X			
		¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?			X		X		X		X			
		¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?			X		X		X		X			
		¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?			X		X		X		X			
		¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?			X		X		X		X			



CP. Milagros Sthefany Luciano Laverian
DNI: 76203529
Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-7879-2656>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar el Control de Inventario

OBJETIVO: Recoger información sobre el Control de inventarios, de modo general y específico, de los trabajadores.

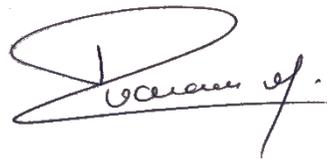
DIRIGIDO A: Trabajadores de la empresa COESI MARKET SAC

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Luciano Laverian Milagros Sthefany

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Licenciada en Contador Publico

Aprobado	Desaprobado
X	

VALORACIÓN:



CP. Milagros Sthefany Luciano Laverian

DNI: 76203529

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-7879-2656>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUIA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR EL CONTROL DE INVENTARIOS								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Ingreso de Mercadería							
1	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?	X		X		X		
2	¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?	X		X		X		
3	¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?	X		X		X		
4	¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?	X		X		X		
5	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?	X		X		X		
6	¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?	X		X		X		
7	¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2. Salida de Mercadería							
8	¿Usted que cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?	X		X		X		
9	¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?	X		X		X		
10	¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la empresa?	X		X		X		
11	¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?	X		X		X		
12	¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?	X		X		X		
13	¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?	X		X		X		
	Dimensión 3. Rotación de Mercadería							
14	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?	X		X		X		

15	¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?	X		X		X		
16	¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?	X		X		X		
17	¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?	X		X		X		
18	¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?	X		X		X		
19	¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobada para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador. Luciano Laverian Milagros Sthefany
Especialidad del validador: Licenciada en Contabilidad Publica

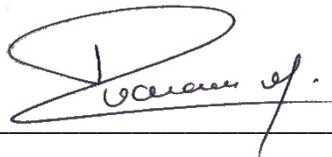
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

Junio 16, del 2022



Firma del Experto Informante
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-7879-2656>

MATRIZ DE VALIDACIÓN (CONTROL DE INVENTARIO)

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES			
				Nunca	A veces	Siempre	RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM			RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA		
							SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO		SÍ	NO	
Control de inventario	Ingreso de Mercadería	<ul style="list-style-type: none"> Recepción de mercadería. Proceso de adquisición. Precisión de proveedores 	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?				X		X		X		X			
			¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?				X		X		X		X			
			¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?				X		X		X		X			
			¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?				X		X		X		X			
			¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?				X		X		X		X			
			¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?				X		X		X		X			
			¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?				X		X		X		X			
	Salida de Mercadería	<ul style="list-style-type: none"> Proceso de venta. Stock optimo 	¿Usted que cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?				X		X		X		X			
			¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?				X		X		X		X			

		¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la empresa?				X		X		X		X		
		¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?				X		X		X		X		
		¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?				X		X		X		X		
		¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?				X		X		X		X		
Rotación de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Días de inventario • Tasa venta directa. • Nivel de rotación 	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?				X		X		X		X		
		¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?				X		X		X		X		
		¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?				X		X		X		X		
		¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?				X		X		X		X		
		¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?				X		X		X		X		
		¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?				X		X		X		X		



C.P. Oruna Cruz, Antony Iván
 DNI: 72396415
 Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0484-428>

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar el Control de Inventario

OBJETIVO: Recoger información sobre el Control de inventarios, de modo general y específico, de los trabajadores.

DIRIGIDO A: Trabajadores de la empresa COESI MARKET SAC

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Oruna Cruz Antony Iván

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Licenciado en Contador Publico

Aprobado	Desaprobado
X	

VALORACIÓN:



C.P. Oruna Cruz, Antony Iván

DNI: 72396415

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-0484-428>

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUIA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR EL CONTROL DE INVENTARIOS								
N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
	Dimensión 1. Ingreso de Mercadería	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
1	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?	X		X		X		
2	¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?	X		X		X		
3	¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?	X		X		X		
4	¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?	X		X		X		
5	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?	X		X		X		
6	¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?	X		X		X		
7	¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2. Salida de Mercadería							
8	¿Usted que cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?	X		X		X		
9	¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?	X		X		X		
10	¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la empresa?	X		X		X		
11	¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?	X		X		X		
12	¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?	X		X		X		
13	¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?	X		X		X		
	Dimensión 3. Rotación de Mercadería							
14	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?	X		X		X		
15	¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?	X		X		X		
16	¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?	X		X		X		

17	¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?	X		X		X		
18	¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?	X		X		X		
19	¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobada para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador. Oruna Cruz Antony Iván
Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

Junio 15, del 2022

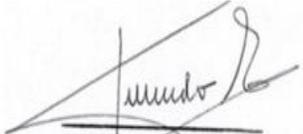


Firma del Experto Informante
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-0484-428>

MATRIZ DE VALIDACIÓN (CONTROL DE INVENTARIO)

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA			CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIÓN Y/O RECOMENDACIONES	
				Nunca	A veces	Siempre	RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN		RELACIÓN ENTRE LA DIMENSIÓN Y EL INDICADOR		RELACIÓN ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACIÓN ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA			
							SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO	SÍ	NO		
Control de inventario	Ingreso de Mercadería	● Recepción de mercadería	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?				X		X		X		X			
			¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?				X		X		X		X			
		● Proceso de adquisición.	¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?				X		X		X		X			
			¿Crees que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?				X		X		X		X			
		● Precisión de proveedores	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?				X		X		X		X			
			¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?				X		X		X		X			
				¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?				X		X		X		X		
		Salida de Mercadería	● Proceso de venta.	¿Usted que cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?				X		X		X		X		
	¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?						X		X		X		X			
	● Stock optimo		¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la				X		X		X		X			

		empresa?											
		¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?			X		X		X		X		
		¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?			X		X		X		X		
		¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?			X		X		X		X		
Rotación de mercadería	<ul style="list-style-type: none"> • Días de inventario • Tasa venta directa. • Nivel de rotación 	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?			X		X		X		X		
		¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?			X		X		X		X		
		¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?			X		X		X		X		
		¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?			X		X		X		X		
		¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?			X		X		X		X		
		¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?			X		X		X		X		



Dr. CPCC, Luis F. Espejo Chacón
MATRICULA N° 06-882

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón
DNI: 32943821
Orcid: 0000-0003-3776-2490

DATOS DEL EVALUADOR Y VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Guía de entrevista para evaluar el Control de Inventario

OBJETIVO: Recoger información sobre el Control de inventarios, de modo general y específico, de los trabajadores.

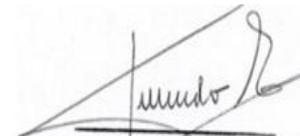
DIRIGIDO A: Trabajadores de la empresa COESI MARKET SAC

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Espejo Chacón Luis Fernando

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Contador Público Colegiado

Aprobado	Desaprobado
X	

VALORACIÓN:



Dr. CPCC Luis F. Espejo Chacón
MATRICULA Nº 06-882

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón

DNI: 32943821

Orcid: 0000-0003-3776-2490

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DE LOS INSTRUMENTOS

GUIA DE ENTREVISTA PARA EVALUAR EL CONTROL DE INVENTARIOS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Observaciones
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
	Dimensión 1. Ingreso de Mercadería							
1	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de aplicar un control a los ingresos de mercadería a corto plazo establecidos en la empresa?	X		X		X		
2	¿Considera que el ingreso controlado de mercadería es importante para que la empresa pueda abastecer a sus clientes?	X		X		X		
3	¿Usted cree que es importante la buena elección de los proveedores?	X		X		X		
4	¿Cree que la buena atención y el buen cumplimiento de pedidos por parte de los proveedores ayuda a que la empresa pueda cumplir con los clientes?	X		X		X		
5	¿Usted tiene conocimiento de los objetivos de ingreso de mercadería a largo plazo establecidos en la empresa?	X		X		X		
6	¿Considera que los objetivos a largo plazo tienen relevancia con el ingreso de la mercadería en el tiempo establecido?	X		X			X	
7	¿Considera que el ingreso de mercadería es importante para el abastecimiento de la empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2. Salida de Mercadería							
8	¿Usted cree que un buen proceso de ventas ayuda a la empresa a que vengan más clientes?	X		X		X		
9	¿El control de inventarios ayuda a que la empresa tenga stock necesario para cumplir con los clientes?	X		X		X		
10	¿Consideras que existe un equilibrio con la salida de mercadería en la empresa?	X		X		X		
11	¿Consideras que existe solvencia económica para el abastecimiento de la salida de mercadería de la empresa?	X		X		X		
12	¿Consideras que la salida de mercadería ayudará al crecimiento económico de la empresa?	X		X		X		
13	¿Consideras que mantener un control de las salidas de la mercancía conduce a la empresa a ser eficiente?	X		X		X		
	Dimensión 3. Rotación de Mercadería							
14	¿Usted cree que es importante controlar los días que esta la mercadería en la empresa antes de ser vendida?	X		X			X	
15	¿Usted cree que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?	X		X		X		
16	¿Se considera que la rotación de la mercadería es importante para las empresas?	X		X		X		
17	¿Consideras que la rotación de la mercadería facilita alcanzar los objetivos de la empresa?	X		X		X		

18	¿Consideras que la rotación de la mercadería permite obtener una buena productividad económica?	X		X		X		
19	¿Consideras que se debe tener un adecuado control de la rotación de la mercadería de la empresa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Guía de entrevista aprobada para su aplicación

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

Apellidos y nombres del juez validador. Luis Fernando Espejo Chacón
Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO COLEGIADO

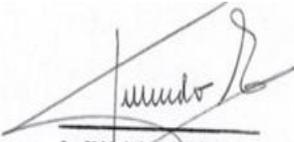
Junio 15, del 2022

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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



Dr. CPCC Luis F. Espejo Chacón
MATRICULA N° 06-882

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón
DNI: 32943821
Orcid: 0000-0003-3776-2490

Reporte de confiabilidad del instrumento.

“Guía de entrevista para evaluar el control interno”

Se aplicó una prueba piloto del “guía para evaluar el control interno” a una muestra no probabilística por conveniencia de 15 colaboradores, sin afectar a la muestra de estudio, con el objetivo de depurar los 19 ítems propuestos en el instrumento. Del análisis de los coeficientes de correlación corregido ítem-total en sus tres dimensiones del “guía de entrevista para evaluar el control de inventario” no sugiere la eliminación de ítem alguno, por ser superiores a 0.20; así mismo el valor del coeficiente de consistencia interna Alpha de Cronbach del instrumento es de 0.81, en promedio y de sus dimensiones (0.81 en ingreso de mercadería, 0.82 en salida de mercadería y 0.80 en rotación de mercadería). La puntuación de los ítems (oscilaron entre 0.78 y 0.84). Por lo que se considera que el “Guía de entrevista para evaluar el control de inventario” es confiable.

Coeficiente de correlación corregido ítem-total

	D1	D2	D3
I1	0.227		
I2	0.519		
I3	0.554		
I4	0.385		
I5	0.602		
I6	0.606		
I7	0.520		
I8		0.309	
I9		0.061	
I10		-0.184	
I11		0.519	
I12		0.554	
I13		-0.201	
I14			0.453
I15			0.528
I16			0.753
I17			0.100
I18			0.840
I19			0.589
Correlación por dimensiones	0.487	0.176	0.544

correlación total	0.402
-------------------	-------

Coefficiente de confiabilidad corregido ítem-total

	D1	D2	D3
I1	0.817		
I2	0.805		
I3	0.800		
I4	0.810		
I5	0.804		
I6	0.796		
I7	0.803		
I8		0.815	
I9		0.822	
I10		0.843	
I11		0.805	
I12		0.800	
I13		0.841	
I14			0.809
I15			0.801
I16			0.784
I17			0.824
I18			0.783
I19			0.798
Confiabilidad por dimensiones	0.805	0.821	0.800
Confiabilidad total	0.809		

Reporte de la validación de contenido a nivel de expertos
Guía de entrevista sobre el control de inventarios

Del análisis consolidado del coeficiente de validez de contenido a través de la V de Aiken a 3 expertos consultados sobre los ítems propuestos sobre el “Entrevista sobre el control de inventario” no sugiere corrección o eliminación de ítem alguno, por ser >0.80 y ≤ 1.00 (0.99). Por lo que se considera que la “Guía de entrevista sobre el control de inventario” posee una fuerte validez de contenido.

Validez de contenido general y específico

Dimensión	Ítems	Criterios	Expertos			Total (S)	V. Aiken	Validez por ítems
			1	2	3			
Ingreso de Mercadería	item1	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item2	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item3	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item4	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item5	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item6	Pertinencia	1	1	0	2	0.67	Validez débil
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item7	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte

		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Salida de Mercadería	item8	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item9	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Calidad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item10	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item11	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item12	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
item13	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
Rotación de Mercadería	item14	Pertinencia	1	1	0	2	0.67	Validez débil
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item15	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item16	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
		Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
	item17	Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte
Relevancia		1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	

	item18	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
		Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	item19	Claridad	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
		Pertinencia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
		Relevancia	1	1	1	3	1.00	Validez fuerte	
	Total							0.99	Validez fuerte

Consolidado de validez de contenido

Dimensión	Pertinencia	Relevancia	Claridad	Puntuación específica
Ingreso de Mercadería	0.95	1.00	1.00	0.98
Salida de Mercadería	1.00	1.00	1.00	1.00
Rotación de mercadería	0.95	1.00	1.00	0.98
Puntuación general	0.97	1.00	1.00	0.99

2.2. Reporte de la rentabilidad del periodo 2021.

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalente en efectivo	359	15648	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	5460
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	206	Remuneraciones y particip. por pagar	403	1460
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	4973
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	160843
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	0
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	132602	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	172736
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	558			
Envases y embalajes	374	0			
Inventarios por recibir	375	0	Capital	414	30000
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Acciones de inversión	415	0
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Capital adicional positivo	416	0
Otros activos corrientes	378	5075	Capital adicional negativos	417	(0)
Inversiones mobiliarias	379	0	Resultados no realizados	418	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Reservas	420	0
Propiedades, planta y equipo	382	44290	Resultados acumulados positivos	421	0
Depreciación de 1.2 y PPE acumulados	383	(4622)	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Intangibles	384	0	Utilidad del ejercicio	423	12528
Activos biologicos	385	0	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Deprec act biologico y amortiz acumulada	386	(0)	TOTAL PATRIMONIO	425	42528
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	215264
Activo diferido	388	18801			
Otros activos no corrientes	389	2706			
TOTAL ACTIVO NETO	390	215264			

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2021

Ventas netas o Ing. por servicios	461	227987
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	227987
Costo de ventas	464	(147583)
Resultado bruto de utilidad	466	80404
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(52653)
Gasto de administración	469	(13798)
Resultado de operación utilidad	470	13953
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(14875)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	16055
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(1213)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	13920
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	13920
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(1392)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	12528
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

Anexo 3.

Consentimiento de informado

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC:20604674825
COESI MARKET S.A.C	
Nombre del Titular o Representante legal: JORDAN JHONNATTAN ACUÑA ROMERO	
Nombres y Apellidos JORDAN JHONNATTAN ACUÑA ROMERO	DNI: 47925551

Consentimiento:

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

Nombre del Trabajo de Investigación	
"Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market S.A.C., Chimbote, Periodo 2021"	
Nombre del Programa Académico: Proyecto de Investigación	
Autor: Nombres y Apellidos Álvarez Brea, Jhaair André Cuba Manrique, Pedro Jems	DNI: 74946295 74160296

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

Lugar y Fecha:

Chimbote,30/05/2022

Firma:

COESI MARKET S.A.C.

JORDAN J. ROMERO ACUÑA
GERENTE COESI MARKET S.A.C.
RUC: 20604674825

(JORDAN JHONNATTAN ACUÑA ROMERO)

Anexo 4.

Constancia de autorización de investigación

**EL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA COESI MARKET SAC, QUE
SUSCRIBE**

HACE CONTAR

Que ALVAREZ BREA, Jhaair Andre y CUBA MANRIQUE, Pedro Jems, estudiantes del X ciclo de estudios de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO de la SEDE de CHIMBOTE, realizarán una ENTREVISTA GUIADA de su PROYECTO DE INVESTIGACIÓN TITULADO: "Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market S.A.C., Chimbote - 2021"

La investigación se desarrollará durante los meses de enero a diciembre del 2021 y se ha otorgado plena AUTORIZACIÓN para desarrollarla.

Se expide la presente CONSTANCIA a solicitud de los interesados fines que estimen convenientes.

Chimbote, 02 de octubre de 2021

COESI MARKET S.A.C.



**JORDAN J. ROMERO ACUÑA
GERENTE COESI MARKET S.A.C.
RUC: 20604674825**



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Coesi Market S.A.C., Chimbote - 2021", cuyos autores son ALVAREZ BREA JHAAIR ANDRE, CUBA MANRIQUE PEDRO JEMS, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

CHIMBOTE, 24 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GUTIERREZ ULLOA CRISTIAN RAYMOUND DNI: 41056767 ORCID: 0000-0001-9791-9627	Firmado electrónicamente por: CRISTIANG el 13-12- 2022 21:06:45

Código documento Trilce: TRI - 0454133