



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución - 4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>





FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020

Para optar el título profesional de Contador Público

Autores:

Deily Pamela Rodríguez Rojas
<https://orcid.org/0000-0002-8912-0142>

Jericka Paola Pinedo Huamán
<https://orcid.org/0000-0003-0345-4510>

Asesor:

Dr. Jimmy Pacherez Riva
<https://orcid.org/0000-0002-8235-6371>

Tarapoto, Perú

2023



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Tesis

Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020

Para optar el título profesional de Contador Público

Autores:

Deily Pamela Rodríguez Rojas

Jericka Paola Pinedo Huamán

Sustentado y aprobado el 05 de julio del 2023, por los siguientes jurados:

Presidente de Jurado
Dra. Raidith Riva Ruiz

Secretario de Jurado
CPCC. Mtro. Jorge Armando
Tuesta Pinedo

Vocal de Jurado
Econ. Mg. Flor de María Torres
Gálvez

Asesor
Dr. Jimmy Pacherez Riva

Tarapoto, Perú

2023



UNSM
UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN MARTÍN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

TELÉFONO: 042 - 883414550 (2009)
Av. AMBROSIO N° 334 - CIUDAD UNIVERSITARIA - MORAYES

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN CONDUCENTES A GRADOS Y TÍTULOS Nº 027

Jurado reconocido con Resolución N° 389-2021-UNSM/FCE-CF/NLU, y con Resolución N° 189-2023-UNSM/FCE-CF/NLU Facultad de Ciencias Económicas, Escuela profesional de Contabilidad / Programa de pregrado.

En el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de San Martín, a las **09:00 horas** del día **miércoles 05 de julio** del año **dos mil veintitrés**, inició al acto público de sustentación del trabajo de investigación: **"ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU RELACIÓN CON LA GESTIÓN DE VENTAS DE LA EMPRESA INVERSIONES TAPIA, 2019-2020"**; para optar el título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, presentado por las bachilleres: **: DEILY PAMELA RODRIGUEZ ROJAS y JERICKA PAOLA PINEDO HUAMAN**, bajo la asesoría del **DR. JIMMY PACHERREZ RIVA**.

Instalada la Mesa Directiva conformada por la **DRA. RAIDITH RIVA RUIZ** (presidente del jurado), **CPCC. MTRO. JORGE ARMANDO TUESTA PINEDO** (secretario) **Econ. Mtra. FLOR DE MARÍA TORRES GALVEZ** (vocal), y acompañado por el **Dr. Jimmy PACHERREZ RIVA** (Asesor); el presidente del jurado dirigió brevemente unas palabras y a continuación la secretaria dio lectura a la **Resolución N° 389-2021-UNSM/FCE-CF/NLU** y con **Resolución N° 189-2023-UNSM/FCE-CF/NLU** como nuevo vocal.

Seguidamente los autores expusieron el trabajo de investigación y el jurado realizó las preguntas pertinentes, respondidas por los sustentantes y eventualmente, con la venia del jurado, por el asesor.

Una vez terminada la ronda de preguntas los jurados procedieron a deliberar para determinar la calificación final, para lo cual dispuso un receso de quince (15) minutos, con participación de el asesor con voz, pero sin voto; sin la presencia de las sustentantes y otros participantes del acto público.



**UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN MARTIN**



**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS**

TELÉFONO 042 - (011) 4411000
C/ AMORRUBIA Nº 114 - CIUDAD UNIVERSITARIA - MORSALES

Luego de aplicar los criterios de calificación con estricta observancia del principio de objetividad y de acuerdo con los puntajes en escala vigesimal (de 0 a 20), según el Anexo 4.2 del RG - CTI, la nota de sustentación otorgada resultante del promedio aritmético de los calificativos emitidos por cada uno de los miembros del jurado fue,...., 17.....; tal como se deja constar.

Se deja constancia que la presente acta se inscribe en el Libro de Sustentaciones Nº 001 de la Facultad de Ciencias Económicas.

Firman los integrantes del Jurado; los autores del trabajo de investigación y el asesor en señal de conformidad, dando por concluido el acto a las...., 10:00....horas, el mismo día.

DRA. RAIDITH RIVA RUIZ
Presidente

CPCC MTR. JORGE ARMANDO TUESTA PINEDO
Secretario

ECON. MTRA. FLOR DE MARÍA TORRES GALVEZ
Vocal

DEILY PAMELA RODRIGUEZ ROJAS
Autor 1

JERICKA PAOLA PINEDO HUAMAN
Autor 2

DR. JIMMY PACHERREZ RIVA
Asesor

Declaratoria de autenticidad

Deily Pamela Rodríguez Rojas, con DNI N° 73230097, y **Jericka Paola Pinedo Huamán**, con DNI N° 72167109, egresadas de la Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad - Rioja de la Universidad Nacional de San Martín, con la tesis titulada: **Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.**

Declaramos bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de nuestra autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencias de las fuentes bibliográficas consultadas.
3. Toda la información que contiene la tesis no ha sido auto plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumimos bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de nuestro accionar, sometiéndonos a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín.

Tarapoto, 05 de julio del 2023.



.....
Bach. Deily Pamela Rodríguez Rojas

DNI N° 73230097



.....
Bach. Jericka Paola Pinedo Huamán

DNI N° 72167109

Ficha de identificación

<p>Título del proyecto Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.</p>	<p>Área de investigación: Línea de investigación: Socio diversidad Sublínea de investigación: Modernización de los procesos de gestión Grupo de investigación: Resolución N° 099-2022-UNSM/FCE-CF/NLU Tipo de investigación: Básica <input type="checkbox"/>, Aplicada <input checked="" type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p>
<p>Autor: Deily Pamela Rodríguez Rojas Jericka Paola Pinedo Huamán</p>	<p>Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad https://orcid.org/0000-0002-8912-0142 https://orcid.org/0000-0003-0345-4510</p>
<p>Asesor: Dr. Jimmy Pacherez Riva</p>	<p>Dependencia local de soporte: Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Contabilidad Unidad o Laboratorio Contabilidad https://orcid.org/0000-0002-8235-6371</p>

Dedicatoria

A Dios por haberme conservado con vida y permitirme concluir este proceso fundamental en mi formación profesional, asimismo, dedico este trabajo a mis padres Manuel y Dolores por su apoyo incondicional, su paciencia, dedicación y esfuerzo para brindarme una carrera profesional.

Finalmente, a mi familia en general porque con su ejemplo, consejos y palabras de motivación hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma están presentes en el logro de todos mis sueños y metas.

Deily P. Rodríguez Rojas

A Dios por darme la vida y guiar mis pasos día a día, A mis padres Ayda y Rolando, pilares fundamentales en mi vida, por su amor y apoyo constante, mis logros se los debo a ustedes, entre los que se incluye este.

A mis hermanas Melissa y Esthephany, por ser mi soporte y ejemplo a seguir.

A mi familia y a las personas que me acompañan en cada etapa de mi vida, son pieza importante, por su apoyo y motivación para seguir adelante.

Jericka P. Pinedo Huamán

Agradecimientos

A la Universidad Nacional de San Martín y a nuestros docentes por habernos brindado durante estos años todos los conocimientos necesarios y así tener un futuro con mejores oportunidades.

Al Doctor Jimmy Pacherez Riva, por su disposición, apoyo y enseñanza impartida para el desarrollo de dicho proyecto.

Asimismo, a la empresa Inversiones Tapia – Rioja por permitirnos acceder a la información contable y financiera necesaria para el desarrollo de la presente investigación.

Finalmente agradecemos a todas las personas que fueron partícipes en este trabajo de investigación.

Los autores

Índice general

Ficha de identificación.....	6
Dedicatoria	7
Agradecimientos	8
Índice general.....	9
Índice de tablas	11
Índice de figuras.....	12
RESUMEN	13
ABSTRACT	14
CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN	14
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	18
2.1. Antecedentes de la investigación	18
2.2. Fundamentos teóricos	22
CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS	28
3.1. Ámbito y condiciones de la investigación	28
3.1.1 Contexto de la investigación	28
3.1.2 Periodo de ejecución.....	28
3.1.3 Autorizaciones y permisos	28
3.1.4 Control ambiental y protocolos de bioseguridad	28
3.1.5 Aplicación de principios éticos internacionales	28
3.2. Sistema de variables.....	29
3.2.1 Variables principales	29
3.2.2 Variables secundarias	29
3.3 Procedimientos de la investigación	29
3.3.1 Objetivo específico 1	31
3.3.2 Objetivo específico 2	32

3.3.3 Objetivo específico 3	32
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN	33
4.1 Resultado específico 1	35
4.2 Resultado específico 2	36
4.3 Resultado específico 3	36
4.4 Resultado general	37
4.5 Discusión	38
CONCLUSIONES	42
RECOMENDACIONES	43
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	44
ANEXOS	48

Índice de tablas

Tabla 1 Rotación de inventarios en la empresa Inversiones Tapia 2019 - 2020	33
Tabla 2 Gestión de ventas en la empresa Inversiones Tapia 2019 - 2020	34
Tabla 3 Prueba de normalidad de Shapiro Wilk.....	34
Tabla 4 Relación entre la rotación de existencias y la gestión de ventas	35
Tabla 5 Relación entre el periodo medio de existencias y la gestión de ventas	36
Tabla 6 Relación entre la gestión del stock y la gestión de ventas	36
Tabla 7 Relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas.....	36

Índice de figuras

Figura 1 Diagrama de dispersión.....	37
--------------------------------------	----

RESUMEN

Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020

El estudio fue realizado en la empresa Inversiones Tapia, la cual presentó ciertos inconvenientes en cuanto al manejo de sus inventarios manifestándose en un bajo nivel de rotación de inventarios y, por ende, índices bajos en la gestión de ventas. El objetivo general del estudio fue analizar la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020. Asimismo, el estudio fue realizado en el distrito de Rioja y se analizó los periodos 2019 – 2020. El estudio fue de tipo aplicada de nivel correlacional y diseño no experimental. La muestra del estudio estuvo compuesta por el estado de situación financiera, el estado de resultados integrales, el libro de inventario y balance que corresponden al periodo 2019 – 2020. El instrumento empleado fue la guía de análisis documental. Los resultados son: La rotación de existencias fue de 3 y 2 veces, periodo medio de existencias por 111 y 165 días, gestión de stock de 3 y 1 vez. El ratio bruto de ventas fue de 21% y 20%, ratio neto de ventas por 10% y 11%, participación de las ventas por 95% y 91%, rotación de las ventas por 0.3 y 0.5. Existe relación significativa entre la rotación de existencias y la gestión de ventas, debido a que la significancia bilateral fue 0.002, asimismo, la correlación de Pearson es de 0.793, el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, se relacionan significativamente. El resultado se debe a que la significancia bilateral obtenida fue 0.025 y la correlación de Pearson fue de 0.642, la gestión del stock se relaciona de manera significativa con la gestión de ventas debido a que la significancia bilateral alcanzada fue de 0.003 y la correlación fue positiva considerable con un valor de 0.780. Conclusión: Existe relación significativa entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas porque la significancia bilateral fue de 0.001 y la correlación fue positiva considerable de Pearson con un valor de 0.837. Asimismo, la rotación de inventarios incide en un 70% en la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia.

Palabras clave: Inventario, rotación, gestión, ventas, ratios.

ABSTRACT

Inventory turnover and its relationship with the sales management of the company Inversiones Tapia, 2019-2020.

The study was conducted in the company Inversiones Tapia, which presented some drawbacks in terms of inventory management, resulting in a low level of inventory turnover and, therefore, low indexes in sales management. The general objective of the study was to analyze the relationship between inventory turnover and sales management of the company Inversiones Tapia, 2019-2020. The study was conducted in the Rioja district and analyzed the periods 2019 - 2020. It was an applied study of correlational level and non-experimental design. The study sample consisted of the statement of financial position, statement of comprehensive income, inventory book and balance sheet corresponding to the period 2019 - 2020. The instrument used was the documentary analysis guide. The results are: Stock turnover was 3 and 2 times, average stock period by 111 and 165 days, stock management by 3 and 1 times. Gross sales ratio was 21% and 20%, net sales ratio by 10% and 11%, sales share by 95% and 91%, sales turnover by 0.3 and 0.5. There is a significant relationship between stock turnover and sales management, because the bilateral significance was 0.002, likewise, the Pearson correlation is 0.793, the average stock period and sales management of the company Inversiones Tapia, are significantly related. The result is because the bilateral significance obtained was 0.025 and the Pearson correlation was 0.642, stock management is significantly related to sales management because the bilateral significance reached was 0.003 and the correlation was significantly positive with a value of 0.780. Conclusion: There is a significant relationship between inventory turnover and sales management because the bilateral significance was 0.001 and the Pearson correlation was significantly positive with a value of 0.837. Likewise, inventory turnover has a 70% impact on the sales management of Inversiones Tapia.

Keywords: Inventory, turnover, management, sales, ratios.



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

Desde hace muchos años las organizaciones vienen aplicando actividades y/o estrategias para mejorar la efectividad de sus operaciones comerciales y asegurar el cumplimiento de sus objetivos. No obstante, diversas empresas presentan dificultades en cuanto a la administración de sus inventarios por lo que las medidas que puedan emplear para mejorar dicha gestión muchas veces no son las adecuadas, impactando negativamente en su gestión de ventas y ocasionando pérdidas económicas o malos resultados financieros.

Tal como manifiesta Bravo (2020), el 65% de mypes latinoamericanas presentan dificultades respecto al manejo de sus existencias, de manera particular en aquellas compañías dedicadas a la comercialización de materiales o artículos de edificaciones (construcción), los mismos que en su mayoría no se encuentran correctamente almacenados, generando su deterioro y afectando drásticamente el nivel de ventas de la empresa y por ende sus ingresos. Asimismo, Contreras, Contreras, Atziry, Martínez, & Sánchez (2018) revelan que un 38% de las empresas mexicanas del rubro ferretero y metalúrgico presentan aproximadamente de manera anual un excedente de inventario de más del 20% con un grado de amplitud de 44.8 meses, siendo el tiempo adecuado solo 4 meses, esto les produce precios elevados a la hora del almacenaje que oscila entre 35% y 40% del valor de los productos.

Desde el ámbito nacional, López y Galarreta (2018), indican que las microempresas del sector comercio del distrito de Pueblo Libre presentaron variaciones considerables en su rotación de inventarios en el periodo 2018-2019 siendo equivalentes a menos de 5 veces al año en más de 47.3% de éstas; y además señalan que no planifican adecuadamente sus inventarios, lo que afecta la correcta rotación de sus productos dentro del tiempo esperado. Igualmente, refieren que existen varias falencias en las actividades logísticas, por ejemplo, demoras en la obtención de suministros, carencia de profesionales en dicha área, demoras en la aceptación de pedidos, repartición de las adquisiciones deficientes y un inadecuado recibimiento de los bienes y materiales de los proveedores. Por su parte, Arela (2018), dio a conocer la planeación de ventas en la empresa de Sodimac S.A. donde los indicadores de tiempo, de calidad y de productividad están relacionados significativamente con la planeación de ventas, el mismo que ha tenido una reducción en sus ventas del 5.68% dejando evidencia en los resultados financieros con una utilidad del 3% y un rendimiento sobre el activo -1.2%.

Además, el control de los inventarios a veces es desarrollado con eficiencia, ocasionando un nivel de rotación de 3 veces, lo cual se explica principalmente por fallas en la gestión de sus inventarios ya que realizan aprovisionamientos inferiores o excesivos a su real necesidad, adquieren materiales por encima del valor de mercado, registran incorrectamente la proporción y características de los productos, y también reciben mercancías en especificaciones o cantidades erróneas.

En el contexto local, el estudio se centra en la empresa Inversiones Tapia, con número de RUC: 10437590724, representada por Edinson Tapia Cubas y ubicada en Jr. Angaiza #371 en el distrito de Rioja. Dicha empresa tiene como ocupación principal, la comercialización al por mayor de maquinaria, equipos y materiales agropecuarios; así como a la elaboración de materiales de cuchillería y todo tipo de equipos de ferretería. Cabe resaltar que la organización ha venido presentando ciertos inconvenientes en cuanto al manejo de sus inventarios manifestándose en un bajo grado de movimiento de inventarios en el año 2020 que fue equivalente a 2, siendo menor al año 2019. Por otro lado, es importante mencionar que específicamente los productos con mayor rotación son los cementos (40%), fierros (21%), ladrillos (18%), insecticidas y fertilizantes (16%) y semillas (9%). Sin embargo, dentro de las falencias observadas se puede mencionar que, en la rotación de existencias, los productos no están codificados ni separados según sus características, lo que resulta en la imposibilidad de localizar rápidamente las mercaderías, lo que genera aplazamientos en las ventas y molestias en los clientes, reduciendo de manera significativa los ingresos económicos a la organización.

De igual manera, en el periodo medio de existencias, el personal a cargo de los almacenes no está adecuadamente capacitado porque, desafortunadamente, no pueden realizar sus funciones de manera efectiva, no controlan correctamente los inventarios y no conocen la cantidad exacta de materiales, como aquellos productos que están a punto de vencer limitando de esta manera conocer el tiempo que tarda en vaciarse y llenarse el almacén. Con respecto a la gestión del stock, los niveles de conteos físicos son inconsistentes con los informes desarrollados; es por ello que las compras no se pueden predecir de manera eficiente, lo que resulta en un exceso de inventario o escasez de productos, lo que ha desencadenado una pérdida de aproximadamente S/ 10,635.00 en el año 2019. Además, las mercaderías para el 2019 ascendían a S/ 73,530.45, mientras que en el 2020 fue por S/ 142,774.57.

En cuanto a los hechos mencionados la gestión de ventas de la empresa se ha visto significativamente afectada pues los indicadores esperados fueron considerablemente

inferiores a los proyectados, ya que el ratio bruto de ventas representó sólo un 8% y el ratio neto de ventas menor al 5%, donde el monto de las ventas tanto para el periodo 2019 y 2020 fue de S/ 160,782 y S/ 194,130.50. Igualmente, otras de las consecuencias que se han liberado incluye un inventario excesivo de productos con bajas tasas de rotación, distribución ineficiente de bienes, reclamos e insatisfacción de los clientes, pérdida de contratos y falta de información veraz y actual, que tienen un impacto negativo en el desarrollo de la organización. En efecto, tomando en consideración lo anteriormente señalado, se reitera la importancia de la ejecución del presente estudio con el propósito de determinar la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la entidad seleccionada, 2019-2020.

El **problema general** que se abordó en el informe investigativo fue: ¿Cuál es la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020? De igual manera, los **problemas específicos**, fueron: ¿Qué relación existe entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?; ¿Cómo se relacionan el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?; ¿De qué manera se relacionan la gestión del stock y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?

La **hipótesis general** del presente estudio ha sido H_i : La relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020, es significativa. H_o : La relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020, no es significativa. Las **hipótesis específicas** son: Existe relación significativa entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020. El periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020, se relacionan significativamente. La gestión del stock se relaciona de manera significativa con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

El **objetivo general** propuesto en el trabajo de investigación fue: Analizar la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020. Los **objetivos específicos** buscaron: Establecer qué relación existe entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020. Explicar cómo se relaciona el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020. Determinar de qué manera se relaciona la gestión del stock y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

A nivel internacional

Bravo (2020), desarrolló una investigación con la intención de determinar la relación entre el control interno y la gestión de ventas. Ecuador. Según sus características, fue desarrollado bajo un tipo aplicada – no experimental, transversal y de alcance correlacional; a la muestra se incluyó a 15 empleados de la organización, los mismos que proporcionaron información relevante para el estudio respondiendo dos cuestionarios (técnica de la encuesta). Los resultados expusieron que el 12.5% y el 6.7% de los colaboradores que participaron en el estudio, señalan que casi nunca se percibe las actividades de control interno, y solo a veces las de la gestión de ventas, demostrando que es necesario reestructurar y consolidar las actividades internas para conservar el balance de ventas dentro de la entidad. Pudiendo concluir por medio de un p-valor igual a ,180 y $\rho = ,366$; que no existe correlación entre las variables dado que la significancia fue mayor a 0.05, por lo que llegó a descartar la hipótesis formulada; asimismo, cabe precisar que no existe relación en los temas; es decir, contar con una adecuada gestión en las ventas no va a determinar que el monitorio interno sea efectivo.

En el caso de Murillo (2019), en su investigación presentó como propósito evaluar el nivel de rotación del inventario y la manera en cómo incide en los EE.FF de una empresa. Ecuador. La metodología presentó un enfoque cuantitativo y se caracterizó por ser una investigación de campo, documental, descriptiva e histórica. En cuanto a la población, está estuvo constituida por 10 colaboradores, de los cuales solo 3 (contador, jefe de bodegas y jefe de compras) participaron directamente como la muestra del estudio, por lo cual empleó una guía de entrevista y una ficha de observación como instrumentos de recolección de información. Los resultados demostraron que en el año 2015 el ratio de rotación de existencias fue igual a 129 días, disminuyendo para el año 2016 en 5.39 días, lo cual significa que la inversión de los inventarios se transforma en efectivo o cuenta por cobrar aproximadamente en 124 días. Igualmente, se observó que el inventario final fue igual a \$ 34,636.64 y el costo de ventas equivalente a \$ 38,508.56, generando una utilidad bruta de \$ 120,575.39, la mismo que fue mayor al informe de situación anterior (\$ 118,356.11). Por lo tanto, pudo concluir que en un promedio de cuatro meses la empresa solicita nuevo inventario, mostrando un nivel medio o

aceptable de rotación de inventarios en función al tamaño de la organización. Asimismo, se puede inferir que existe incidencia en los temas según las evidencias mostradas por el investigador; dando a entender que al contar con una mejor circulación del inventario de la compañía los EE. FF serán positivos.

De igual manera Camelo (2019), en su investigación formuló como propósito de estudio establecer un plan estratégico para optimizar los niveles de rotación de existencias en una entidad distribuidora de mercaderías agrícolas. La metodología empleada en su estudio fue de tipo aplicada, nivel descriptivo, con una población conformada por la empresa en estudio, y para recoger los datos esenciales para la ejecución de los resultados se aplicó la técnica del análisis documental. Los principales hallazgos evidenciaron que en el primer semestre del 2018 el grado de movimiento de las mercaderías en la empresa fue 20.28, es decir el inventario se convirtió en efectivo o fue vendido un promedio de 20 veces durante dicho periodo. Asimismo, respecto a la rotación en días el resultado fue equivalente a 8.88 días, representando un nivel bastante alto considerando que son productos perecederos. Pudiendo concluir que la empresa distribuidora presenta un grado de rotación de inventarios bajo, puesto que necesita más de siete días para convertir en efectivo sus existencias, por lo que plantea establecer indicadores en la política de inventarios que permitan gestionar y controlar con mayor precisión; asimismo, identificar otras formas de reparto con la finalidad de garantizar la venta de los inventarios disponibles para que estos no estén mucho tiempo sin rotar y pierdan el valor en el mercado.

Nivel nacional

Por otro lado Barbagelata (2020), en su investigación tuvo a bien analizar la gestión de ventas de la organización. El método empleado fue de tipo básico - descriptivo con un diseño no experimental de corte transversal. Los participantes del estudio fueron 12 trabajadores quienes respondieron un cuestionario estructurado en 12 ítems, mediante la técnica de la encuesta que facilitó la adquisición de evidencias. Los principales resultados revelaron que el 71% de encuestados considera que la gestión de ventas de la empresa es buena, seguido del 27% que lo calificaron como regular y el 2% como deficiente. Igualmente, el 58.33% de empleados considera que con frecuencia la empresa da a conocer su plan de ventas para dar a conocer sus objetivos, el 75% sostuvo que siempre se establecen los objetivos en base a las características de la organización, el 83% que siempre se implementan estrategias de ventas para lograr las metas semestrales propuestas y el 66.7% que siempre son competitivos respecto a sus ventas. Concluyendo que la gestión de ventas realizada en KRB Comunicación es

buena, e influye positivamente en el desenvolvimiento y desempeño de la organización incrementando sus niveles de ingresos, beneficios y rentabilidad. Por lo tanto, es sustancial que las entidades cuenten con profesionales en dichas áreas para que sus resultados sean sustanciales a corto y largo plazo.

También Alarcón (2019), en su estudio estableció como propósito evaluar la gestión de inventarios y su impacto en las ventas de la organización. Investigación aplicada – descriptiva y diseño no experimental. Como población y muestra contó con la cooperación de cuatro empleados del área de almacén; y en cuanto al proceso de recolección de información empleó como técnicas la entrevista, observación y el análisis documental. Los hallazgos indicaron que la empresa tiene mensualmente demanda no atendidas, es decir, la organización se queda sin stock y no se provisiona de manera adecuada las existencias más demandadas, por los clientes. Asimismo, la gestión de inventarios no se está desarrollando adecuadamente puesto que en el año 2018 la cantidad de ingresos perdidos fue equivalente a S/ 3,276,806.05. Concluyendo que la gestión de inventarios impacta de forma significativa en los resultados de ventas, por cuanto el valor $p=,000$ y $r=,751$; (correlación positiva – considerable). Además, determinó que los niveles de ventas anuales se ven afectados principalmente por los pedidos no atendidos y por el inadecuado proceso de abastecimiento ejecutado dentro de la organización, representando una pérdida neta de S/ 115,431.04. En función a ello, es preciso indicar que las compañías deben preocuparse por implementar sistemas que faciliten el monitoreo de los materiales; porque va a depender de ello, sus ventas e ingresos que estas puedan obtener.

Nivel regional

Navas y Navas (2019), en su estudio formularon como propósito de estudio detallar en qué medida el control de inventarios se relaciona con las ventas de la organización Bartrading. Tarapoto. La metodología presentó un diseño no experimental y un nivel correlacional-descriptivo, aplicando una guía de entrevista (al gerente general de la empresa), una ficha de observación y una guía de revisión documentaria. En sus resultados alcanzados evidenciaron que las actividades de cotización, selección y seguimiento no cuentan con procedimientos y políticas bien definidas, que permita su registro adecuado. Además, en el año 2018 las ventas se incrementaron considerablemente en un 21% en función al año anterior; asimismo, los índices alcanzados en los ratios de gestión revelan que la fluctuación de los activos en el 2018 fue de 4,71 veces anual, lo que demuestra que la mercadería tuvo una rotación considerable dentro de dicho periodo. Por otro lado, en la rotación de inventario el índice

fue igual a 4,22 veces al año, indicando que la mercadería sale rápidamente como ventas. Concluyendo que ambas variables se encuentran significativamente relacionadas, pues el p-valor obtenido en la prueba de Pearson fue igual a ,000 y un coeficiente $r = ,802$; de manera que comprobaron tener una pertinente administración de los artículos y personas capacitadas en el área va a facilitar la comercialización de los productos en el tiempo solicitado, y sin presentar algún inconveniente en su entrega al cliente.

De otra manera García y Sánchez (2019), en el estudio buscaron detallar la incidencia de la administración de almacenes en las ventas de la entidad. Tarapoto. La metodología presentó una tipología básica, con un diseño no experimental, de alcance descriptivo – correlacional. Asimismo, contó con la participación de 4 empleados que cooperaron proporcionando información por medio de una entrevista; asimismo otra de las técnicas que emplearon fueron el análisis documental, y la observación. Los resultados demostraron que las actividades de gestión de almacenamiento tienen repercusión negativa en las ventas de la organización, porque generó un efectivo neto de 49,543.25 soles, ocasionando que la rentabilidad sobre las ventas disminuya del 12,0% - 2,0%, y también el margen de utilidad neta disminuyó del 37,0% - 32,0%. Pudiendo concluir que la gestión de almacén incide de manera significativa en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, sin embargo, dicha incidencia fue negativa pues las actividades de gestión de almacenaje concernientes a las fases de recepción, almacenamiento y ventas son realizadas de manera inadecuada y presentan diversas deficiencias perjudicando considerablemente el nivel de las ventas de la organización. Además, cabe indicar que el personal que se encarga de la administración debe tener el conocimiento necesario para que ejecute las actividades de manera adecuada y contribuya en la comercialización de los productos con las que estas cuentan.

Asimismo Campos (2018), en la investigación tuvieron el propósito estimar de que manera la rotación de inventarios se relaciona con los niveles de liquidez en la compañía Perno Centro San Martín E.I.R.L. Tarapoto. La investigación básica presentó un diseño no experimental y un alcance descriptivo-correlacional; respecto a la población estuvieron conformadas por el acervo documental y el encargado de almacén de la empresa. La técnica empleada para la recolección de evidencias fue el análisis documental que emplea como instrumento a la guía de análisis documental. Los principales resultados revelaron que la rotación de inventarios fue variando de manera significativa desde el año 2016, siendo igual a 159 veces al año, sin embargo, ya que en los dos periodos anteriores (2014 – 2015) fue de 0.93 y 1.21 respectivamente, generando como principal consecuencia, inconvenientes en la solvencia y liquidez para

la realización de sus responsabilidades a corto plazo. Al término de la investigación la autora pudo concluir que las variables no se encuentran directamente relacionadas pues p-valor fue $,061 > 0.05$, por lo que establecieron que no tiene repercusión las veces en que rotan las existencias en la liquidez que genere la compañía.

2.2. Fundamentos teóricos

2.2.1. Rotación de inventarios

Es uno de los parámetros o indicadores utilizados en la administración logística o control comercial de una empresa, la cual da a conocer cuan a menudo se renuevan las existencias, insumos o materias primas en un periodo de tiempo determinado (Escudero, 2019, p. 232).

De igual manera Cruz (2017), la define como uno de los indicadores más empleados para analizar la gestión de inventario de las organizaciones, pues refleja la eficiencia en las cadenas de suministro y en el uso del capital de trabajo de la empresa (p. 64). Asimismo Cardona, Orejuela & Rojas (2018), sostienen que da a conocer los tiempos en que se realiza el inventario en un espacio de tiempo en específico; es decir, si es que son consecutivos o no (p. 197).

Para Garrido y Cejas (2017), es un indicador que hace posible conocer cuantas veces se ha vendido un tipo de mercancía o el total de las existencias, en un periodo en particular, y cuantas veces se tuvo que reponer (p. 111). Por tanto, se puede decir que la rotación de inventarios es un indicador que se usa comúnmente para evaluar la gestión de inventarios de las empresas, identificando las oportunidades en el que los inventarios se convierten en dinero para tener una buena disposición de artículos.

Importancia financiera de la rotación de inventarios

De acuerdo con Vascones et al. (2020), permite conocer el tiempo de permanencia de los productos en la tienda, pues cuanto más alta sea la tasa de fluctuación, menor será el tiempo de tenencia de los artículos en el almacén, lo cual es el efecto de una eficiente administración y gestión de inventarios. Asimismo, los costos de inventario también son menores cuando la mercadería tiene un tiempo corto de permanencia en el almacén. No obstante, mientras menos tiempo de tenencia de los materiales dentro del negocio, menor será el trabajo realizado en los inventarios.

Así también Santos (2019), establece que mantener una rotación de inventario alta es positivo porque significa que los bienes se venden con relativa rapidez y no hay posibilidad de deterioro, lo cual puede ser explicado por la ejecución de buenas

actividades de gestión de inventarios, pero sin embargo asimismo podría indicar un inventario insuficiente, lo que lleva a una demanda insatisfecha.

Factores que inciden en la rotación de inventarios

Para Cardona, Orejuela & Rojas (2018), las empresas no deben limitarse a esperar que las mercaderías se vendan solas o por su propia cuenta, si no que deben emplear estrategias que permitan que esto suceda; por lo que es necesario que se conozca los factores que influyen en la circulación de las existencias, los cuales se presentan a continuación:

- Análisis de la demanda, ya que en función a ello se debe mantener los niveles de Stock convenientes y así evitar que se pierdan oportunidades de venta por desabastecimiento de mercadería.
- La provisión de ventas permite estimar o calcular la cantidad de productos que deben ser adquiridos en un determinado tiempo.
- Plazos de entrega de los proveedores, a fin de solicitar la mercadería antes que ya no exista stock.

Evaluación de la rotación de inventario

Escudero (2019),

explica tres índices primordiales para evaluar la rotación de los inventarios que son la rotación de existencias, periodo medio de existencias y la gestión del stock, los cuales se detallan a continuación:

1) Rotación de existencias: Es un ratio que nos detalla las veces en que el inventario se convierte en un activo corriente, pues este indicador mide la eficiencia de las políticas de compra y venta de acciones de una empresa. Se calcula dividiendo los aprovisionamientos (compras) sobre las existencias, en donde los aprovisionamientos se refieren a las unidades adquiridas durante un periodo para renovar el stock, y las existencias a la cantidad de unidades almacenadas. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de existencias} = \frac{\text{Aprovisionamientos}}{\text{Existencias}}$$

2) Periodo medio de existencias: También es conocido como plazo medio de existencias, y consiste en un ratio de eficiencias que demuestra en cuánto tiempo se vacían y se vuelven a llenar los almacenes, es decir nos muestra el plazo de tiempo

en que las existencias se encuentran en promedio dentro de los depósitos o almacenes. El resultado que se obtiene indica el número de días en que tarda una empresa en vaciar su stock final o intermedio. Se puede calcular mediante la división de las existencias entre los aprovisionamientos multiplicado por 365 días, tal como se muestra en la fórmula siguiente:

$$\text{Periodo medio de existencias} = \frac{\text{Existencias}}{\text{Aprovisionamientos} \times 365}$$

3) Gestión del stock: Es una razón básica para medir el inventario porque permite a las empresas evaluar la relación entre el inventario encontrado en el almacén y sus ventas. Representa el número total de veces que el inventario del almacén debe reabastecerse con nuevo inventario, en función al nivel de ventas que la empresa ha realizado. Es decir, la cantidad de veces que el almacén debe estar equipado con el inventario necesario para lograr una gestión logística eficiente. Cuanto más alto sea el ratio, mayor será la capacidad en que se vacía el almacén; cabe mencionar que para las empresas dedicadas a la comercialización de artículos los valores deben encontrarse cerca o por debajo de un ocho.

$$\text{Gestión del stock} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Existencias}}$$

2.2.2. Gestión de ventas

Consiste en una serie de indicadores empleados para determinar el rendimiento de las actividades ejecutadas en la gestión de ventas, la misma que involucra un total de recursos y personal para alcanzar el cumplimiento de las metas planteadas por una organización en cuanto a sus ventas (Acosta et al., 2018, p. 9). Es decir, constituye un proceso por medio del cual se organizan diversos recursos y personas para cumplir los objetivos de ventas de una empresa.

Por otro lado Rizo et al. (2019), establecen que se considera un factor y herramienta clave de una organización porque asegura el cumplimiento de las diligencias comerciales para que las ventas se puedan concretar (p. 46). Asimismo, García et al. (2020) indican que es un grupo de operaciones que permiten que una entidad comercial disponga de fondos suficientes para seguir desarrollando sus operaciones comerciales (p. 247).

También Jácome et al. (2017), señalan a la gestión de ventas como el proceso de planificar, ejecutar y analizar las acciones y el nivel de ventas de una organización,

considerando sus objetivos y resultados en periodos específicos de tiempo (p. 63). Igualmente Clarke-Bloomfield et al. (2018), aseguran que son fases en donde las empresas efectúan su fuerza de ventas, planean sus principales acciones de ventas y aplican técnicas de ventas con el propósito de lograr sus metas comerciales (p. 13).

Por tanto, tomando en cuenta las definiciones expuestas se puede conceptualizar a la gestión de ventas como actividades previamente planificadas y organizadas con el objeto de permitir la consecución de las estrategias, planes, metas y objetivos de ventas organizacionales de una empresa.

Objetivos de la gestión de ventas

Según Bullemore y Cristóbal (2021), permite evaluar la magnitud o proporción de la demanda de productos para asegurar su debido suministro y reducir la brecha entre las compras y ventas, lo cual es vital para asegurar que los procesos comerciales sean reconocidos por los clientes en función a sus necesidades y expectativas.

De igual manera Reza (2021), menciona que la gestión de ventas tiene la finalidad de alcanzar objetivos en el mediano o largo plazo como el incremento de las ganancias, aumento de los niveles de productividad, rentabilidad, mejor posicionamiento en el mercado y el crecimiento continuo de la organización (p. 79). Por su parte Soto et al. (2021), revelan que busca realizar tareas de marketing, contribuyendo al mercadeo efectivo de los productos o servicios que brinda una compañía (p. 94).

En pocas palabras, se puede mencionar que la gestión de ventas tiene el propósito de planificar y efectuar las ventas y aquellas actividades concernientes a esta, ayudando a priorizarlas y vincularlas con las metas comerciales, asegurando su cumplimiento.

Importancia de la gestión de ventas

De acuerdo con lo referido por Valbuena y Noelia (2013), sostiene que recae en que facilita la consistencia de las acciones relacionadas con la comercialización y las ventas, es decir, promueven a que se desarrollen adecuadamente técnicas y estrategias de venta efectivas, por lo cual debe considerarse el uso de medios de monitoreo y supervisión de las operaciones de compraventa, marketing, entre otros.

A parte de ello Cristóbal, Neira & Gonzalez (2018), sostienen que la gestión de ventas permite que una organización o entidad comercial cumpla los objetivos que se ha propuesto, mediante el diseño y ejecución de estrategias, así como también el análisis de resultados y toma de decisiones correctivas para optimizar las oportunidades

potenciales. Además, mediante la gestión de ventas una entidad puede realizar la planificación, evaluación y reportes de facturación que pueden ser empleados para desarrollar un seguimiento de rendimiento del nivel de ventas en varios periodos de tiempo, pues permite realizar un control de las ventas globales de la organización.

Por su parte Soto et al. (2021), sustenta que le da un valor agregado a la empresa, por cuanto abarca a partir de la contratación y capacitación del personal de ventas, hasta la planificación, coordinación y ejecución de las estrategias orientadas a la generación de ingresos.

Asimismo para Heredia (2019), permite que los ingresos de la empresa se vean incrementados y por ende también la rentabilidad económica y financiera, como también reduce los costos de contratación y nivel de rotación del personal de ventas; además, incrementa la fidelidad de la clientela, porque los servicios ofrecidos son oportunos que terminan satisfaciendo sus requerimientos.

Factores que influyen en la gestión de ventas

Rizo et al. (2017), mencionan que la gestión de ventas se ve influenciada por ciertos factores internos y externos, los cuales son mencionados a continuación:

- **Calidad:** Los productos y servicios que cuentan con esta característica tan importante que es la calidad, tienen más posibilidades de ser aceptados y preferidos en el mercado.
- **Imagen de la empresa:** El prestigio de una organización permite transmitir mayores niveles de seguridad con los clientes.
- **Marketing y publicidad:** El empleo de estrategias de mercadotecnia favorece la visibilidad de la empresa y los productos que ofrece, generando así un incremento en las ventas.
- **Participación en el mercado:** Una empresa que abarca más partes del mercado tiene mayores posibilidades de seguir acrecentando sus ventas.
- **Motivación del cliente interno:** Cuando la fuerza de ventas conoce y esta segura de los productos que vende, además se encuentra motivado las ventas se verán incrementadas en la empresa.

Estrategias de la gestión de ventas

Como asegura Heredia (2019), para garantizar una adecuada gestión de ventas las empresas pueden optar por aplicar las siguientes estrategias:

- Análisis del micro (competencia, proveedores, clientes, etc.) y macroentorno (aspectos económicos, políticos, sociales y ambientales) de la empresa.
- Análisis interno de la compañía, a fin de conocer las fortalezas y debilidades y trabajar en ellas.
- Evaluar periódicamente el ciclo de compra de un producto o servicio.
- Gestionar y trabajar en la relación con los clientes.
- Generar confianza en los procesos de compras por medio de una buena comunicación con los clientes.
- Cuidar la imagen de la marca y la empresa.
- Planificación de programas de formación de ventas.
- Presentación de informes y análisis que permitan conocer la tendencia de las ventas y en función a ellos planificar.

Evaluación de la gestión de ventas

Para evaluar la gestión de ventas Acosta et al. (2018), exponen los siguientes ratios financieros que permiten analizar el manejo y administración de las salidas de bienes de una empresa:

- 1) Ratio bruto de ventas:** Es un indicador que muestra las entradas de dinero generados por las ventas de los productos, luego del cálculo de los costos propios de dicha actividad. Su cálculo es posible dividiendo la utilidad bruta entre las ventas netas; es decir, son todos los recursos producidos por la facturación de los artículos con los que cuenta la entidad menos los costos entre los ingresos que tiene la empresa solo por la venta de sus artículos o servicios que estas tengan para ofrecer a su clientela.

$$\text{Ratio bruto de ventas} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

- 2) Ratio neto de ventas:** Hace referencia a los ingresos originados por la facturación de bienes, luego de restar el interés y los impuestos. Este indicador se determina dividiendo la utilidad neta entre las ventas netas; por cuanto la utilidad neta representa las entradas de dinero por las ventas de los bienes, restando los gastos administrativos concernientes a estas; tal como se muestra en la siguiente fórmula:

$$\text{Ratio bruto de ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

3) Participación de las ventas: Es un ratio que demuestra la capacidad con la que cuenta la compañía para tener mayor liderazgo en el nivel de ventas dentro de su rubro financiero. Se calcula por medio de la fórmula que se detalla en la parte inferior. Asimismo, cabe señalar que la totalidad de ventas están compuestas por los ingresos generados por la facturación del inventario disponible, y el total de ventas programadas se refieren al monto estimado de ventas que se deben realizar en un período de tiempo determinado.

$$\text{Participación de las ventas} = \frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de ventas programadas}}$$

4) Rotación de las ventas: Es un índice que expone la cantidad de veces que los inventarios son renovados dentro de un plazo en particular. Este ratio es calculado dividiendo el total salida por ventas sobre el total de compras; por cuanto el primer componente se basa en la cantidad de inventario que sale del almacén para la venta, y en cuanto al total de compras se refiere a la cantidad de inventario obtenida en un periodo determinado para ventas futuras.

$$\text{Rotación de las ventas} = \frac{\text{Total salida por ventas}}{\text{Total de compras}}$$

2.2.3. Definición de términos básicos

Aprovisionamiento

Implica el acto de buscar, adquirir y comprar bienes o servicios necesarios para realizar actividades comerciales (Luján, 2021, p. 66).

Existencias

Grupo de activos, propiedad de una empresa que pueden utilizarse en el proceso de producción o venderse en forma de consumibles o materiales (Gómez, 2013, p. 41).

Inventario

Se refiere al listado ordenado de mercancías en el almacén, que se valora económicamente de acuerdo con la normativa detallada de la unidad y los estándares marcados por la empresa (Meana, 2017, p. 58).

Ganancia neta

Es la utilidad neta, generada como resultado de las deducciones y aumentos en los ingresos y gastos operativos, los impuestos no operacionales y el valor del inventario (Apaza y Barrantes, 2020, p. 38).

Stock

Es un conjunto de productos, materiales o insumos que una determinada empresa espera para su comercialización o venta en su almacén (Guerrero, 2017, p. 107).

Utilidad bruta

Es la ganancia obtenida del producto después de deducir el costo antes de que el producto salga al mercado y el costo de compra antes de que el producto salga a la venta (Chu, 2019, p. 53).

Ventas netas

Representa todas las ventas (al contado o crédito) de bienes o servicios realizadas por la empresa, menos devoluciones, descuentos o bonificaciones; es decir, son los ingresos que recibe la empresa de sus actividades (Lavalle, 2014, p. 29).

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Ámbito y condiciones de la investigación

3.1.1 Contexto de la investigación

El estudio ha sido desarrollado en la empresa Inversiones Tapia situada en la ciudad de Rioja, la misma que tiene más de 5 años en el mercado. La entidad se concentra en la venta al por mayor de maquinaria, equipos y materiales agropecuarios; así como a la producción de diversos artículos de mano, ferretería y cuchillería.

3.1.2 Periodo de ejecución

El estudio ha sido ejecutado desde noviembre 2021 hasta Junio 2022.

3.1.3 Autorizaciones y permisos

Para la ejecución del presente estudio fue indispensable realizar una carta de autorización al gerente general de la compañía a fin de poder aplicar los instrumentos correspondientes para la obtención de los resultados; es decir, que facilite la consecución del estudio para evitar algún tipo de complicaciones en el futuro con el representante.

3.1.4 Control ambiental y protocolos de bioseguridad

En la consecución del informe se tomaron en consideración los protocolos correspondientes para lo cual fue necesario llevar a cabo y cumplir con ciertos procedimientos que permitieron la aplicación de los instrumentos de modo apropiado, sin generar la desconfianza en el propietario y sus trabajadores.

3.1.5 Aplicación de principios éticos internacionales

En cuanto a la aplicación de los principios éticos se tuvo en cuenta los siguientes criterios: Respeto a las personas, los participantes de la investigación fueron tratados con respeto y fueron autónomos en su elección para ser parte o no de dichos estudios efectuados. Principio de beneficencia, al momento de desarrollar el estudio no hubo ningún acto que esté en contra de la empresa, pues la información recogida ha sido empleada con fines académicos, por lo cual no se realizó ningún daño hacia esta. Principio de justicia porque la elección de la información para el estudio fue recopilada

sin ninguna distinción. También, para la elaboración del trabajo investigativo se ha seguido las pautas establecidas por la presente universidad, así como las indicaciones que se encuentran en el documento de las Normas APA 7° edición.

3.2. Sistema de variables

3.2.1 Variables principales

Rotación de inventarios

Dimensión 1: Rotación de existencias

Indicador: Aprovisionamientos / Existencias

Dimensión 2: Periodo medio de existencias

Indicador: Existencias /Aprovisionamientos x 365

Dimensión 3: Gestión del stock

Indicador: Ventas / Existencias

3.2.2 Variables secundarias

Gestión de ventas

Dimensión 1: Ratio bruto de ventas

Indicador: Utilidad bruta / Ventas netas

Dimensión 2: Ratio neto de ventas

Indicador: Utilidad neta / ventas netas

Dimensión 3: Participación de las ventas

Indicador: Total de ventas / Total de ventas programadas

Dimensión 4: Rotación de las ventas

Indicador: Total salida por ventas / Total de compras

3.3 Procedimientos de la investigación

Tipo de investigación

En base a sus características, el estudio ha sido de tipo aplicada, porque estuvo enfocada en evaluar y analizar la problemática manifestada dentro de la organización, con el fin de plantear posibles soluciones que contribuyan a mejorar la rotación de inventarios y la gestión de ventas en la entidad seleccionada por los investigadores. Como explica Palomino et al. (2015), las investigaciones aplicadas se centran en la solución de determinados problemas o fenómenos por medio de la generación de información y la búsqueda de nuevos conocimientos que serán empleados en un contexto específico (p. 48).

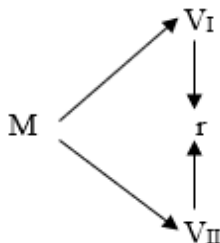
Nivel de investigación

El estudio presentó un alcance correlacional, dado que se ha centrado en analizar la relación que existe entre los temas en cuestión; es decir, como al modificar ciertos caracteres repercute en el otro. En ese sentido, Arias (2012), indica que las investigaciones correlacionales se basan en evaluar el nivel de asociación o relación que hay entre dos o más variables, aportando indicios sobre los posibles orígenes o causas de un problema (p. 25).

Diseño de investigación

El informe investigativo ha contado con un diseño de clase no experimental con corte transeccional, puesto que los temas no fueron modificadas o manipuladas en lo absoluto, es decir se analizaron así tal como se presentan en la organización. Asimismo, ha sido de corte transeccional, en vista que solo se ha evaluado un espacio de tiempo en particular, el cual será el periodo 2019-2020. Tal como expresa Rivero (2018), se caracterizan por la no alterar de las variables y poder observarlas dentro de su contexto sin tratarlas intencionalmente. Además, indica que los estudios transeccionales o transversales están direccionados a investigar o evaluar determinados problemas en intervalos o espacios de tiempo únicos (p. 87).

Por consiguiente, considerando la información anterior el esquema fue el siguiente:



Donde:

M = muestra

VI = Rotación de inventarios

VII = Gestión de ventas

r = relación

Población

La población se refiere a la totalidad de elementos, objetos, casos o sujetos que cuentan con cualidades comunes, respecto a los cuales se desea llevar a cabo una investigación o análisis; dicho en otras palabras, son una serie de cosas o personas que forman parte de un territorio, por lo tanto, presentan creencias, ideas o culturas semejantes (Hernández & Mendoza, 2018, p. 174). Por tanto, la población estuvo constituida por la empresa Inversiones Tapia.

Muestra

Según Otzen & Manterola (2017), la muestra es un porcentaje que se origina en base a la población; cuyos integrantes o miembros cuentan con cualidades análogas; es decir, contribuyen en un mejor desarrollo de las investigaciones científicas (p. 227). Es por ello, que la muestra del estudio lo integraron el acervo documentario, específicamente su estado de situación financiera, estado de resultados integrales, el libro de inventario y balance (Balances de comprobación), correspondientes a los años 2019 y 2020 de la entidad seleccionada por los investigadores.

Muestreo

El muestreo empleado fue de tipo no probabilístico por cuanto los elementos del estudio fueron escogidos por los investigadores.

Unidad de análisis

Un documento financiero de la empresa Inversiones Tapia.

3.3.1 Objetivo específico 1

Establecer qué relación existe entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

a) Actividades y tareas

Se estableció la relación entre la rotación de las existencias y la gestión de ventas de la organización.

b) Descripción de procedimientos

Se solicitó la autorización y el acceso correspondiente a los documentos financieros, al administrador de la entidad Inversiones Tapia, logrando aplicar la guía de análisis documental; que a su vez facilitaron la obtención de evidencias para la ejecución de resultados y conclusiones; por último, aportar conocimiento (recomendaciones)

c) Técnica de procesamiento y análisis de datos

Se efectuó el análisis descriptivo e inferencial, la información fue tabulada en el programa Excel y los resultados estadísticos se obtuvieron mediante el empleo del programa estadístico SPSS 28.

3.3.2 Objetivo específico 2

Explicar cómo se relaciona el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

a. Actividades y tareas

Se estableció entre los temas; para ello, se elaboraron los instrumentos que proporcionen dicha información para el estudio.

b. Descripción de procedimientos

Se solicitó la autorización y el acceso correspondiente a los documentos financieros, al administrador de la empresa Inversiones Tapia, logrando aplicar la guía de análisis documental; los cuales arrojaron información valiosa para dar respuesta al propósito planteado y corroborar las interrogantes del investigador.

c. Técnica de procesamiento y análisis de datos

Se efectuó el análisis descriptivo e inferencial, las evidencias fueron tabulados en el programa Excel y los resultados estadísticos se obtuvieron mediante el programa estadístico SPSS 28.

3.3.3 Objetivo específico 3

Determinar de qué manera se relaciona la gestión del stock y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

a. Actividades y tareas

Se estableció la relación entre los temas; y posterior a ello, diseñaron instrumentos que faciliten la recolección de información específica (seleccionada por el investigador)

b. Descripción de procedimientos

Se solicitó la autorización y el acceso correspondiente a los documentos financieros, al administrador de la entidad Inversiones Tapia, logrando aplicar la guía de análisis documental; estos brindaron datos que fueron tabulados para responder al objetivo y desarrollar los resultados como también las conclusiones.

c. Técnica de procesamiento y análisis de datos

Se efectuó el análisis descriptivo e inferencial, las evidencias fueron tabulados en el programa Excel y los resultados estadísticos se obtuvieron a mediante el programa estadístico SPSS 28.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación, tras aplicar el instrumento de la guía de análisis documental, se procede a dar a conocer el análisis descriptivo de los resultados:

Tabla 1

Rotación de inventarios en la empresa Inversiones Tapia 2019 - 2020

Rotación de inventarios	2019 S/.		2020 S/.	
Rotación de existencias	$\frac{207,696.34}{62,918.43}$	= 3	$\frac{302,474.38}{136,548.88}$	= 2
Periodo medio de existencias	$\frac{62,918.43}{207,696.34}$	= 111	$\frac{136,548.88}{302,474.38}$	= 165
Gestión de stock	$\frac{160,782.00}{62,918.43}$	= 3	$\frac{194,131.00}{136,548.88}$	= 1

Nota: Datos extraídos de los EE. FF 2019 – 2020.

Interpretación

Como se estima en la tabla 1, la rotación de inventarios en los periodos 2019 – 2020 en la empresa Inversiones Tapia presenta los siguientes índices: En la rotación de existencias, en el periodo 2019 este ha tenido una rotación de 3 veces, sin embargo, en el 2020 tuvo una rotación de 2 veces. En cuanto al periodo medio de existencias, en el 2019 el almacén de la empresa tardó en vaciarse en 111 días y este volvió a llenarse de mercadería, por el contrario, en el 2020 este se tardó 165 días, dejando constancia que el inventario se mantuvo más tiempo almacenado. En cuanto a la gestión de stock, en el 2019 este tuvo un índice de 3 veces y en el 2020 de 1 vez, dónde dejó evidencia de la cantidad de veces que las existencias del almacén deben reabastecerse para lograr una apropiada gestión de existencias.

Tabla 2*Gestión de ventas en la empresa Inversiones Tapia 2019 - 2020*

Gestión de ventas	2019 S/.		2020 S/.	
Ratio bruto de ventas	<u>33,476.11</u> 160,782.00	= 21%	<u>38,757.67</u> 194,130.50	= 20%
Ratio neto de ventas	<u>16,308.00</u> 160,782.00	= 10%	<u>20,493.00</u> 194,130.50	= 11%
Participación de las ventas	<u>160,782.00</u> 168,821.10	= 95%	<u>194,130.50</u> 213,543.55	= 91%
Rotación de las ventas	<u>62,918.43</u> 207,696.34	= 0.3	<u>136,548.88</u> 302,474.38	= 0.5

Nota: Datos extraídos de los EE. FF 2019 – 2020.**Interpretación**

Tal como indica la tabla 2, la gestión de ventas en la empresa Inversiones Tapia presenta los siguientes índices: El ratio bruto de ventas que evidencia las ganancias generadas después de deducir costos arrojó un índice del 21% en el 2019, por el contrario, en el 2020 obtuvo un índice del 20%. En cuanto al ratio neto de ventas que permite visualizar las ganancias generadas a partir de las ventas deduciendo costos y gastos, en el 2019 fue del 10% y en el 2020 fue del 11%. Con respecto a la participación de las ventas, en el periodo 2019 el índice obtenido fue del 95% de lo esperado, mientras que, en el 2020 el índice obtenido fue del 91% de lo planeado por la compañía. En cuanto a la rotación de ventas, la cantidad de veces que los inventarios fueron renovados han sido mínimos debido a que, en el 2019 fue de 0.3 veces y en el 2020 fue de 0.5 veces.

Análisis inferencial

- Si la significancia resultante es menor a 0.05, los datos no muestran una distribución normal, por lo tanto, se aplicará la prueba estadística Rho de Spearman.
- Si la significancia resultante es mayor a 0.05, los datos muestran una distribución normal, por lo tanto, se aplicará la prueba estadística de Pearson.

Tabla 3*Prueba de normalidad de Shapiro Wilk*

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Rotación de inventarios	.894	12	.133
Gestión de ventas	.893	12	.129

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: SPSS 28.

Interpretación

En la tabla 3 se puede apreciar la prueba de normalidad de Shapiro Wilk para muestras menor o igual a 50 elementos, donde se analizó los datos extraídos de los Estados Financieros de los 12 meses de los periodos 2019 – 2020 de la empresa Inversiones Tapia, en tal sentido, los datos para las variables rotación de inventario y gestión de ventas muestran una distribución normal debido a que la significancia obtenida para ambos casos fue mayor a 0.05, es decir ,133 y ,129. Por tal razón, se aplicó la prueba estadística de Pearson en la determinación de la relación entre las variables.

Regla de decisión para las correlaciones

- Si la significancia obtenida es menor a 0.05, entonces, existe una relación significativa.
- Si la significancia obtenida es mayor a 0.05, entonces, no existe relación significativa.

4.1 Resultado específico 1

Relación entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

Tabla 4

Relación entre la rotación de existencias y la gestión de ventas

		Gestión de ventas
	Correlación de Pearson	.793**
Rotación de existencias	Sig. (bilateral)	.002
	N	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: SPSS 28.

Interpretación

En función con la tabla 4 muestra la existencia de la relación entre la rotación de existencias y la gestión de ventas, esto se debe a que el p- valor obtenido fue inferior a 0.05, es decir, 0.002; de igual forma, el $r=,793$ (correlación positiva considerable), lo cual demuestra que la rotación de existencias es un factor determinante en la gestión de ventas. Con estos datos estadísticos obtenidos, se contradice la hipótesis nula y se admite la hipótesis alterna en la que acerca la relación entre los temas; es decir, al contar con una adecuada fluctuación de las existencias indica que la gestión en las ventas es positiva.

4.2 Resultado específico 2

Relación entre el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020

Tabla 5

Relación entre el periodo medio de existencias y la gestión de ventas

		Gestión de ventas
	Correlación de Pearson	.642*
Periodo medio de existencias	Sig. (bilateral)	.025
	N	12

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Nota: SPSS 28.

Interpretación

Tal como señala la tabla 5, existe relación considerable entre el periodo medio de existencias y la gestión de ventas; puesto que el p-valor fue ,025 (inferior a 0.05), de igual modo, la correlación de Pearson fue de ,642 (positiva-media) lo que indica que el periodo medio de existencias incide en un 41,2% sobre la gestión de ventas. Por medio de los datos estadísticos obtenidos, se admite la hipótesis alterna que estableció el investigador, donde indica que si existe un vínculo en los temas; por lo tanto, se debe tener una adecuada gestión del comercio para que el tiempo de permanencia de las mercaderías dentro de la empresa sea favorable.

4.3 Resultado específico 3

Relación entre la gestión del stock y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

Tabla 6

Relación entre la gestión del stock y la gestión de ventas

		Gestión de ventas
	Correlación de Pearson	.780**
Gestión del stock	Sig. (bilateral)	.003
	N	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: SPSS 28.

Interpretación

Según lo expuesto en la tabla 6, evidencian que existe relación positiva considerable de ,780 (correlación de Pearson) entre dichos temas, es decir la gestión de stock incide es

una acción determinante en la gestión de ventas (60,8%); asimismo la significancia bilateral alcanzada fue de ,003. Tales datos conllevan a rechazar la hipótesis negativa y aceptar la hipótesis; además, cabe indicar que es determinante en la entidad contar con una efectiva gestión en las ventas para que el stock de los productos sea oportuno y provechoso para la entidad.

4.4 Resultado general

Relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

Tabla 7

Relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas

	Gestión de ventas	
	Correlación de Pearson	.837**
Rotación de inventarios	Sig. (bilateral)	<.001
	N	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: SPSS 28.

Interpretación

Respecto a la tabla 7, existe relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas; dado que el p-valor fue de ,001 y una correlación positiva considerable ($r=,837$). Es por ello, que se admite la hipótesis del investigador en la que infiere que existe un vínculo en los temas; y que al contar con una gestión adecuada de las ventas las existencias tendrán una efectiva rotación; siendo esto de provecho para la compañía.

Figura 1 *Diagrama de dispersión*

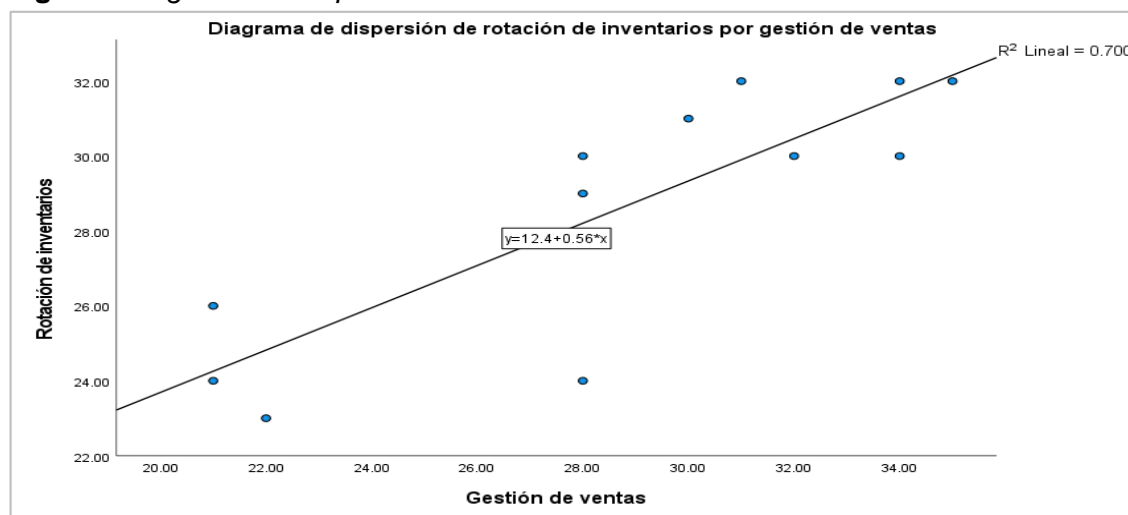


Figura 2. *Diagrama de dispersión*

Nota: SPSS 28.

Interpretación

En la figura 1 se observa que el diagrama de dispersión donde muestra la relación entre la rotación de inventario y la gestión de ventas porque la tendencia es creciente de línea recta. En efecto, la rotación de inventarios incide en un 70% en la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia.

4.5 Discusión

En el informe investigativo se planteó como propósito analizar el vínculo entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la compañía Inversiones Tapia, 2019-2020. De igual manera, los principales autores que evaluaron la variable son: Escudero (2019), dio a conocer que la rotación de inventarios es uno de los parámetros o indicadores utilizados en la administración logística o control comercial de una empresa, mostrando la cantidad de veces que se han modificado los artículos de los insumos o materias primas en un periodo de tiempo determinado. Asimismo, evidenció las dimensiones de rotación de existencias, periodo medio de existencias y gestión del stock.

Por otro lado, la evaluación de la gestión de ventas fue señalada por el autor Rizo et al. (2019), quienes establecen que se considera un medio clave de una entidad, puesto que da la seguridad de que los procesos comerciales relacionadas con las ventas se puedan concretar. De igual manera, en su estudio hace mención a los componentes de la variable tales como se han detallado en el estudio; brindar una mayor credibilidad de los resultados que se lograron alcanzar.

Primero, se dio a conocer los resultados descriptivos, donde la rotación de inventarios en los años 2019 – 2020 en la empresa fueron los siguientes índices: En la rotación de existencias, en el periodo 2019 este ha tenido una rotación de 3 veces, sin embargo, en el 2020 tuvo una rotación de 2 veces, es decir, son las veces que el inventario ha rotado después de haber comercializado los productos y este tuvo una reducción entre ambos periodos. En cuanto al periodo medio de existencias, en el 2019 el almacén de la empresa tardó en vaciarse en 111 días y este volvió a llenarse de mercadería, por el contrario, en el 2020 este se tardó 165 días, dejando constancia que el inventario se mantuvo más tiempo almacenado, ocasionando problemas en las ventas de la organización.

Con respecto la gestión de stock, en el 2019 este tuvo un índice de 3 veces y en el 2020 de 1 vez, dónde dejó evidencia de la cantidad de veces que el inventario del almacén debe reabastecerse para lograr una apropiada gestión, no obstante, este fue mínimo, creando algunos problemas en las ventas. Tales resultados tienen similar parecido con

la investigación que fue realizada por Murillo (2019) quien ha llegado a concluir que en el año 2015 el ratio de rotación de inventario fue igual , 129 días, disminuyendo para el año 2016 en 5.39 días, lo cual refiere que la inversión de los inventarios se transforma en efectivo o cuenta por cobrar aproximadamente en 124 días. Asimismo, el inventario final fue igual a \$ 34,636.64 y el costo de ventas equivalente a \$ 38,508.56, ocasionando una utilidad bruta de \$ 120,575.39, que fue mayor al informe de situación anterior (\$ 118,356.11). Por este motivo, en un promedio de cuatro meses la empresa solicita nuevo inventario, mostrando un nivel medio o aceptable de rotación de existencias en función al tamaño de la empresa.

De igual manera, la gestión de ventas en la empresa presentó los siguientes índices: El ratio bruto de ventas que evidencia las ganancias después de deducir costos arrojó un índice del 21% en el 2019, por el contrario, en el 2020 obtuvo un índice del 20%, siendo ambos, resultados favorables en la organización. En cuanto al ratio neto de ventas que permite ver las ganancias ocasionadas a partir de las ventas deduciendo costos y gastos, en el 2019 fue del 10% y en el 2020 fue del 11%, el cual fue aceptable para la empresa. En la participación de las ventas, en el 2019 el índice obtenido fue del 95% de lo esperado, mientras que, en el 2020 el índice obtenido fue del 91% de lo planeado por la empresa.

En lo que respecta a la rotación de ventas, la cantidad de veces que las existencias fueron renovadas han sido mínimos debido a que, en el 2019 fue de 0.3 veces y en el 2020 fue de 0.5 veces. Ambos resultados indican que no hubo suficientes números de veces en que el inventario ha rotado a partir de las ventas. Tales resultados tienen semejanza con la el estudio llevado a cabo por Barbagelata (2020), quien llegó a concluir que el 71% sostuvo que la gestión de ventas de la empresa es buena, el 27% lo calificó como regular y el 2% como deficiente. También, el 58.33% de colaboradores considera que siempre se utiliza el plan de ventas para cumplir con los propósitos, el 75% sostuvo que siempre se establecen los objetivos en base a las características de la empresa, el 83% que siempre se implementan estrategias de ventas para lograr las metas semestrales propuestas y el 66.7% son sobresalientes en sus ventas realizadas.

Para dar respuesta al objetivo 1, fue necesario el emplear la prueba paramétrica r de Pearson, la cual estableció que existe asociación en dichas variables; porque el nivel de significancia se encontró por debajo de 0.05, asimismo, Pearson fue de ,793 (positiva considerable), el cual indica que la rotación de existencias es un factor determinante en la gestión de ventas. En ese sentido, se tuvo que admitir la hipótesis estimada por los investigadores donde afirma la relación entre estos temas. Los resultados tienen relación

opuesta con el estudio realizado por Bravo (2020) quien llegó a concluir que el control interno y la gestión de ventas de una entidad ferretera no tienen vínculo debido a que el p-valor fue ,180 y el rho = ,366, por cuanto consideró que las actividades propias del control interno no tiene incidencia directa en la gestión de ventas de la organización donde ejecutó su estudio.

En cuanto al segundo objetivo específico que explicó que existe vínculo entre el periodo medio de existencias y la gestión de ventas porque el p-valor fue 0.025, asimismo el valor ($r = ,642$); es decir, existe un vínculo positivo y medio. A través de los datos estadísticos alcanzados, no permite aceptar la hipótesis nula; por lo que se admite la hipótesis donde indica dicha aseveración. Los resultados tienen similitud con el estudio realizado por Alarcón (2019) quien sostiene que los niveles de ventas anuales se ven afectados principalmente por los pedidos no atendidos y por el inadecuado proceso de abastecimiento ejecutado dentro de la organización, esto muestra que la permanencia de los inventarios mayor a las fechas preestablecidas afectan considerablemente al nivel de ventas. Para finalizar, concluyeron que los dos temas de estudio tienen una relación positiva considerable (valor $p = ,000$ y $r = ,751$), confirmando así que, a mejor gestión de inventarios, el índice de ventas se verá incrementado.

En lo que respecta al tercer objetivo que determino que existe relación positiva considerable de ,780 entre la dimensión gestión del stock y la gestión de ventas debido a que la significancia bilateral fue de 0.003; es decir el cumplimiento eficiente de las actividades relacionadas con la regulación del flujo de mercadería en la empresa tiene repercusión en la gestión de ventas. Por tal razón, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que señala que la gestión del stock se relaciona de manera significativa con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020. El estudio realizado por Alarcón (2019) quien concluyó que la gestión de existencias tiene un impacto significativo en los índices de ventas, por cuanto el p-valor fue a 0.000 y el coeficiente de Pearson a 0.751 (correlación positiva considerable). En tal sentido, se ha determinado que los resultados de ventas anuales se ven afectados por los pedidos que no fueron atendidos y por el inapropiado procedimiento de compras efectuado dentro de la empresa, asimismo, tuvo una pérdida de S/ 115,431.04.

Finalmente, a fin de dar respuesta al objetivo general del estudio se analizó la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas mediante la prueba estadística de Pearson. Con la cual se comprobó que existe asociación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas, dado que el p-valor fue ,001 y el nivel de relación fue positiva considerable ($r = ,837$). Bajo estos resultados, se admite dicha hipótesis determinada

por el investigador en el estudio. Así también, la rotación de inventarios incide en un 70% en la gestión de ventas de la empresa. Los resultados tienen similitud con la investigación que realizó Navas y Navas (2019), quienes concluyeron que existe relación entre el control de existencias y las ventas de la empresa Bartrading por cuanto el p-valor alcanzado en la prueba de Pearson fue igual a 0.000 y un coeficiente $r = ,802$, comprobando la hipótesis alterna del estudio, es decir que existe una relación significativa y positiva entre el control de existencias y las ventas.

En efecto, se destaca la relevancia que conlleva una adecuada rotación de inventarios que permitirá que la gestión de ventas mantenga índices altos, de manera que los accionistas salgan beneficiados.

CONCLUSIONES

Después de haber evidenciado los resultados, se concluye:

Se comprobó y demostró estadísticamente que existe relación significativa entre la rotación de existencias y la gestión de ventas, debido a que el nivel de significancia fue ,002, asimismo, la correlación de Pearson es de ,793 (correlación positiva considerable).

El periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, se relacionan significativamente. El resultado se debe a que la significancia bilateral obtenida fue 0.025 (inferior a 0.05), de igual modo, la correlación de Pearson fue de 0.642 (correlación positiva media).

La gestión del stock se relaciona de manera significativa con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, debido a que la significancia bilateral alcanzada fue de 0.003 y la correlación fue positiva considerable con un valor de ,780.

Existe relación significativa entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas porque la significancia bilateral fue de ,001 y la correlación fue positiva considerable de Pearson con un valor de ,837. Asimismo, la rotación de inventarios incide en un 70% en la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia.

RECOMENDACIONES

Según cada una de las conclusiones, se recomienda:

El jefe de almacén con ayuda del grupo de trabajo debe colocar etiquetas de codificación y separar cada producto según su tamaño y peso para identificar oportunamente cada herramienta antes de ser comercializada y con ello, lograr el incremento de los ingresos económicos a través de las ventas.

Al gerente de la empresa, planificar y realizar capacitaciones al personal del área de almacén a fin de lograr un adecuado control de las existencias, reconocer la cantidad exacta de materiales para dar de salida a tiempo aquellos productos que estén por vencer.

El personal del área contable debe verificar que el nivel de inventario físico coincida con los informes que desarrolla el área de almacén con el propósito de evitar el exceso o escasez de material, o también, realizar compras innecesarias para el desarrollo de actividades económicas.

La gerencia y colaboradores de la empresa deben analizar y resolver las falencias encontradas en la rotación de inventario que afectan la gestión de ventas, asimismo, mantener un nivel balanceado en el almacén, pronosticar la demanda de herramientas, realizar conteos frecuentes de las existencias y sacar a la venta aquellos materiales que se encuentren mayor tiempo en el almacén.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, M., Salas, L., Cercado, M., & Guerra, A. (2018). *La administración de ventas. Conceptos clave en el siglo XXI* (1ª ed.). Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/02/La-administracion-de-ventas.pdf>
- Alarcón, E. (2019). *Evaluación de la gestión de inventarios para mejorar los resultados de ventas de la empresa Farmadiaz SAC - 2018* [Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/2348>
- Apaza, M., & Barrantes, E. (2020). *Administración financiera*. Pacífico Editores.
- Arela, I. (2018). *La gestión logística y su relación en la planeación de ventas de la empresa Sodimac S.A., Independencia - 2018* [Tesis de pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/24582>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica* (6ª ed.). Editorial Episteme.
- Barbagelata, K. (2020). *Análisis de gestión de ventas aplicadas en la empresa KRB Comunicación, Maynas primer semestre – 2020* [Tesis de pregrado, Universidad Privada de la Selva Peruana]. [http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/210/TESIS_KENNY BARBAGELATA.pdf](http://repositorio.ups.edu.pe/bitstream/handle/UPS/210/TESIS_KENNY_BARBAGELATA.pdf)
- Bravo, S. (2020). *Control Interno en la gestión de ventas de una empresa ferretera ABC ciudad de Guayaquil Ecuador -2019* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/45845/Bravo_ASS-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bullemore, J., & Cristóbal, E. (2021). La dirección comercial en época de pandemia: el impacto del covid-19 en la gestión de ventas. *Información tecnológica*, 32(1), 199–208. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642021000100199>
- Camelo, A. (2019). *Diseño de un plan estratégico para la mejora del nivel de rotación de inventarios en una empresa distribuidora* [Tesis de pregrado, Universidad del Rosario]. <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/20433/CameloMesa-AndrésHonorio-2019.pdf?sequence=7&isAllowed=y>
- Campos, S. (2018). *Rotación de inventario y liquidez en la empresa Perno Centro San Martín E.I.R.L., Distrito de Tarapoto, 2014-2018* [Tesis de maestría, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/30149/Campos_ASM.pdf?sequence=4&isAllowed=y

- Cardona, J., Orejuela, J., & Rojas, C. (2018). Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados . *Revista EIA*, 15(30), 195–208. <https://doi.org/10.24050/reia.v15i30.1066>
- Chu, M. (2019). *Finanzas aplicadas: Teoría y práctica* (Ediciones de la U (ed.)). https://books.google.com.pe/books?id=PzSjDwAAQBAJ&dq=utilidad+bruta+-+libro+pdf&source=gbs_navlinks_s
- Clarke-Bloomfield, M., Cisneros-Arias, Y., & Paneca-González, Y. (2018). Gestión Comercial: diagnóstico del atractivo y rentabilidad del punto de ventas. *Ciencias Holguín*, 24(4), 11–25. <http://www.ciencias.holguin.cu/index.php/cienciasholguin/article/view/1099>
- Contreras, A., Atziry, C., Martínez, J., & Sánchez, D. (2018). Gestión de políticas de inventario en el almacenamiento de materiales de acero para la construcción. *Revista Ingeniería Industrial*, 17(1), 5–22. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7047360>
- Cristóbal, L., Neira, G., & Gonzalez, E. (2018). Análisis de factores de competitividad y su incidencia en la gestión de ventas del mercado artesanal Guayaquil. *Revista Publicando*, 5(14), 352–369. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1159>
- Cruz, A. (2017). *Gestión de inventarios* (1ª ed.). IC Editorial.
- Escudero, J. (2019). *Logística de almacenamiento* (2ª ed.). Ediciones Paraninfo.
- García, D., Chirinos, Y., & Rojas, D. (2020). Comportamiento de la gestión de ventas en empresas emprendedoras del municipio Sancti Spiritus, Cuba. *Tendencias Investigación Universitaria. Una visión desde Latinoamérica*, 39, 239–257. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8095530>
- García, D., & Sanchez, M. (2019). *Gestión de almacén y su incidencia en las ventas de la empresa Almi Farma EIRL, Tarapoto, Año 2017* [Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/34980>
- Garrido, I., & Cejas, M. (2017). La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. *Negotium: revista de ciencias gerenciales*, 13(37), 109–129. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7169805>
- Gómez, J. (2013). *Gestión Logística y Comercial* (S. Pascual, M. Ruiz, & G. Bustamante (eds.); 1ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Guerrero, H. (2017). *Inventarios. Manejo y control*. Ecoe Ediciones.
- Heredia, E. (2019). Inteligencia de negocios aplicada a la gestión de ventas de una empresa agroindustrial. *Cientifi-k*, 7(2), 33–38. <https://doi.org/10.18050/CIENTIFI-K.V7I2.2140>
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas*

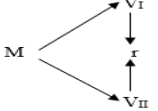
- cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill Education.
- Jácome, W., Brucil, J., Lara, E., & Saráuz, L. (2017). Análisis de la gestión de ventas de las Mipymes Textiles de Imbabura, utilizando un modelo econométrico lineal. *SATHIRI*, 12(1), 61–66. <https://doi.org/10.32645/13906925.35>
- Juárez, F., & Mendoza, C. (2021). *Mejora en la gestión de aprovisionamiento para incrementar las ventas en la empresa Distribuidora Ledisa S.R.L. en el año 2019* [Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/25524>
- Lavalle, A. (2014). *Análisis financiero*. Editorial Digital UNID.
- López, B., & Galarreta, G. (2018). Gestión de inventarios para reducir los costos del almacén de Manpower Perú. *INGnosis*, 4(1), 15–28. <https://1library.co/document/zgg11kvz-gestion-inventarios-reducir-costos-almacen-manpower-peru-i.html>
- Luján, J. (2021). *Gestión logística de almacén*. [modulosjorgelujan. https://sites.google.com/site/modulosjorgelujan/1-2-conceptos-de-almacenamiento/gestion-de-inventarios](https://sites.google.com/site/modulosjorgelujan/1-2-conceptos-de-almacenamiento/gestion-de-inventarios)
- Meana, P. (2017). *Gestión de inventarios*. Ediciones Paraninfo.
- Murillo, E. (2019). *Rotación del inventario y su incidencia en los estados financieros* [Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2959>
- Navas, C., & Navas, J. (2019). *Control de inventarios y las ventas de la empresa Bartrading E.I.R.L, Tarapoto - 2018* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión]. https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2583/Christina_Tesis_Licenciatura_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227–232. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Palomino, J., Peña, J., Zevallos, G., & Orizano, L. (2015). *Metodología de la investigación. Guía para elaborar un proyecto en salud y educación*. Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Reza, J. (2021). Propuesta de automatización para el seguimiento de ventas en microempresas. *REVISTA ODIGOS*, 2(3), 77–98. <https://doi.org/10.35290/RO.V2N3.2021.476>
- Rivero, D. (2018). *Metodología de la investigación* (3° ed). Editorial Shalom.
- Rizo-Mustelier, M., Villa-Tabares, B., Vuelta-Lorenzo, D., & Vargas-Batis, B. (2017). Estrategias de comercialización para la gestión de ventas en el Mercado Agropecuario Estatal Ferreiro de Santiago de Cuba. *Ciencia en su PC*, 4, 91–102.

- <https://www.redalyc.org/journal/1813/181353794007/html/>
- Rizo, M., Vuelta, D., Vargas, B., Vargas-Batis, B., & Leyva, E. (2019). Estrategia de comercialización para mejorar la gestión de ventas en la empresa Porcino Santiago de Cuba . *Ciencia en su PC*, 1(1), 44–57. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1813/181358738014/181358738014.pdf>
- Santos, C. (2019). Gestión Logística y su influencia para reducir costos operacionales en la empresa de transportes Ave Fénix SAC. *Revista Ciencia Y Tecnología*, 15(3), 97–108. <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/2526>
- Soto, G., Ruiz, J., Echavarría, J., Restrepo, S., Velásquez, J., & Barrera, J. (2021). *Gerencia de ventas*. Universidad EAFIT. https://books.google.com.pe/books?id=UH4iEAAAQBAJ&dq=gestión+de+ventas&lr=&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Valbuena, L., & Noelia, I. (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 19(2), 379–389. <https://www.redalyc.org/pdf/280/28026992014.pdf>
- Vascones, V. H., Mayorga, M. J., Moreno, M. A., Arellano, A. V., & Pazmiño, C. A. (2020). Gestión del sistema de inventarios orientado a pequeñas y medianas empresas, PYMEs, ecuatorianas del sector ferretero: caso de estudio. *Revista espacios*, 41(3). <http://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p07.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Título: Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVOS	ASPECTOS TEÓRICOS									
<p>Problema General</p> <p>¿Cuál es la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>a) ¿Qué relación existe entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?</p> <p>b) ¿Cómo se relacionan el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?</p> <p>c) ¿De qué manera se relacionan la gestión del stock y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020?</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Hi: La relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020, es significativa.</p> <p>Ho: La relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020, no es significativa.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>a) Existe relación significativa entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.</p> <p>b) El periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020, se relacionan significativamente.</p> <p>c) La gestión del stock se relaciona de manera significativa con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Analizar la relación entre la rotación de inventarios y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>a) Establecer qué relación existe entre la rotación de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.</p> <p>b) Explicar cómo se relaciona el periodo medio de existencias y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020</p> <p>c) Determinar de qué manera se relaciona la gestión del stock y la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020.</p>	<p>V_I: Rotación de inventarios</p> <p>Es considerado uno de los parámetros o indicadores utilizados en la administración logística o control comercial de una empresa, mostrando el número de veces que se han renovado las existencias de los insumos o materias primas en un periodo de tiempo determinado (Escudero, 2019, p. 232)</p> <p>V_{II}: Gestión de ventas</p> <p>Hace referencia a un conjunto de indicadores empleados para determinar la eficiencia de las actividades ejecutadas en la administración de las ventas, la cual involucra un grupo de recursos e individuos para alcanzar el cumplimiento de las metas planteadas por una organización en cuanto a sus ventas (Acosta et al., 2018, p. 11).</p>									
<p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</p>	<p>VARIABLES DE ESTUDIO</p>	<p>POBLACIÓN Y MUESTRA</p>	<p>INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS</p>									
 <p>Diseño no experimental transeccional, con nivel correlacional.</p> <p>Donde: m = muestra V_I = rotación de inventarios V_{II} = gestión de ventas r = relación</p>	<table border="1" data-bbox="831 1038 1323 1257"> <tr> <td rowspan="3">Rotación de inventarios</td> <td>Rotación de existencias</td> </tr> <tr> <td>Periodo medio de existencias</td> </tr> <tr> <td>Gestión del stock</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">Gestión de ventas</td> <td>Ratio bruto de ventas</td> </tr> <tr> <td>Ratio neto de ventas</td> </tr> <tr> <td>Participación de las ventas</td> </tr> <tr> <td>Rotación de las ventas</td> </tr> </table>	Rotación de inventarios	Rotación de existencias	Periodo medio de existencias	Gestión del stock	Gestión de ventas	Ratio bruto de ventas	Ratio neto de ventas	Participación de las ventas	Rotación de las ventas	<p>Población</p> <p>Estuvo constituida por la empresa Inversiones Tapia.</p> <p>Muestra</p> <p>Se conformó por el acervo documentario de la empresa: Estado de situación financiera, Estado de resultados integrales, Libro de inventarios y balances (Balances de comprobación), correspondientes a los años 2019 y 2020.</p>	<p>Técnicas</p> <p>Análisis documental</p> <p>Instrumento</p> <p>Guía de análisis documental</p>
Rotación de inventarios	Rotación de existencias											
	Periodo medio de existencias											
	Gestión del stock											
Gestión de ventas	Ratio bruto de ventas											
	Ratio neto de ventas											
	Participación de las ventas											
	Rotación de las ventas											

Nota: Elaboración propia.

Anexo 2. Instrumentos de recolección de datos

Guía de análisis documental: Rotación de inventarios



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Guía de análisis documental

El presente instrumento tiene como propósito analizar la rotación de inventarios en la empresa Inversiones Tapia en el periodo 2019-2020, en base a los siguientes ratios o indicadores:

	Ratios	Fórmula	Año		Análisis
			2019	2020	
Rotación de inventarios	Rotación de existencias	$\frac{\text{Aprovisionamientos}}{\text{Existencias}}$			
	Periodo medio de existencias	$\frac{\text{Existencias}}{\text{Aprovisionamientos} \times 365}$			
	Gestión del stock	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Existencias}}$			



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN MARTÍN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Guía de análisis documental

El presente instrumento tiene como propósito analizar los indicadores de la gestión de ventas en la empresa Inversiones Tapia en los años 2019 y 2020.

	Ratios	Fórmula	Año		Análisis
			2019	2020	
Gestión de ventas	Ratio bruto de ventas	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$			
	Ratio neto de ventas	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$			
	Participación de las ventas	$\frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de ventas programadas}}$			
	Rotación de las ventas	$\frac{\text{Total salida por ventas}}{\text{Total compras}}$			

ESTADO DE RESULTADOS

	2019	2020	Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
					Variación absoluta	Variación relativa
	2019	2020				
VENTAS	160,782.00	194,130.50	1.00	1.00	33,348.50	0.20741439
COSTO DE VENTAS	-127,305.89	-155,372.83	-1.26	-1.25	-28,066.94	0.22046851
UTILIDAD BRUTA	33,476.11	38,757.67	4.80	-4.01	5,281.56	0.15777102
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-7,540.00	-10,446.98	-21.32	-3.71	-2,906.98	0.38554111
(-) GASTOS VENTAS	-620.00	0.00	-259.33	0.00	620.00	-1
UTILIDAD OPERATIVA	25,316.11	28,310.69	6.35	0.00	2,994.58	0.11828753
(-) GASTOS FINANCIEROS	-7,196.11	-5,540.69	-22.34	-5.11	1,655.42	-0.23004373
	18,120.00	22,770.00	8.87	-0.24	4,650.00	0.25662252
IMPUESTO A LA RENTA 10.000000%	-1,812.00	-2,277.00	-88.73	-10.00	-465.00	0.25662252
IMPUESTO A LA RENTA	16,308.00	20,493.00	9.86	-0.11	4,185.00	0.25662252
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJERCICIO	16,308.00	20,493.00	9.86	1.00	4,185.00	0.25662252
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJ	16,308.00	20,493.00	9.86	1.00	4,185.00	0.25662252

BALANCE GENERAL								
			2019	2020	Analisis Vertical		Analisis Horizontal	
							Variación absoluta	Variación relativa
<u>ACTIVO</u>								
ACTIVOS CORRIENTES								
Efectivo y equivalentes de efectivo			-18,732.98	-1,301.95	-0.34	-0.01	17,431.03	-0.93
mercaderial			73,630.45	142,774.57	1.34	1.01	69,144.12	0.94
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			54,897.47	141,472.62	1	1	86,575.15	1.58
TOTAL ACTIVO			54,897.47	141,472.62	1	1	86,575.15	1.58
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>								
PASIVO CORRIENTE								
Tributos y aportes al sistema privado de pensiones			209.00	99.00	0.01	0.00	110.00	-0.53
Obligaciones financieras			38,380.47	120,880.62	0.99	1.00	82,500.15	2.15
PASIVO CORRIENTE			38,589.47	120,979.62	0.70	0.86	82,390.15	2.14
PATRIMONIO								
Resultado de la operación			16,308.00	20,493.00	0.30	0.14	4,185.00	0.26
PATRIMONIO			16,308.00	20,493.00	0.30	0.14	4,185.00	0.26
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO			54,897.47	141,472.62	1	1	86,575.15	1.58

DE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2019

R.U.C.: 10437590724

Empresa: TAPIA CUBAS EDINSON

Dirección: JIRON ANGAIZA N° 371

S/

	EJERCICIO O PERIODO
VENTAS	160,782.00
COSTO DE VENTA	(127,305.89)
UTILIDAD BRUTA	33,476.11
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	(7,540.00)
(-)GASTOS VENTAS	(620.00)
UTILIDAD OPERATIVA	25,316.11
(-)GASTOS FINANCIEROS	(7,196.11)
	18,120.00
IMPUESTO A LA RENTA 10.000000%	(1,812.00)
IMPUESTO A LA RENTA	16,308.00
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJERCICIO	16,308.00
SUPERAVIT(DEFICIT) DEL EJ	16,308.00

DE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2020

R.U.C.: 10437590724

Empresa: TAPIA CUBAS EDINSON

Dirección: JIRON ANGAIZA N° 371

S/

	EJERCICIO O PERIODO
VENTAS	194,130.50
COSTO DE VENTA	(155,372.83)
UTILIDAD BRUTA	38,757.67
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	(10,446.98)
UTILIDAD OPERATIVA	28,310.69
(-)GASTOS FINANCIEROS	(5,540.69)
	22,770.00
IMPUESTO A LA RENTA 10.000000%	(2,277.00)
IMPUESTO A LA RENTA	20,493.00
SUPERAVIT (DEFICIT) DEL EJERCICIO	20,493.00
SUPERAVIT(DEFICIT) DEL EJ	20,493.00

Formato 3.1 : LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - BALANCE GENERAL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

DE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2019

R.U.C: 10437590724
 Empresa: TAPIA CUBAS EDINSON
 Dirección: JIRON ANGAIZA N° 371

(Expresado en Soles)

Página 1 de 1

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE		Ejercicio
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	(18,732.98)
20	MERCADERIAS	73,630.45
ACTIVO CORRIENTE		54,897.47
TOTAL ACTIVO:		54,897.47

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE		Ejercicio
40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES	209.00
45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	38,380.47
PASIVO CORRIENTE		38,589.47
PATRIMONIO		Ejercicio
59	RESULTADO DE LA OPERACION	16,308.00
PATRIMONIO		16,308.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO:		54,897.47

Formato 3.1 : LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - BALANCE GENERAL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

DE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2020

R.U.C: 10437590724
 Empresa: TAPIA CUBAS EDINSON
 Dirección: JIRON ANGAIZA N° 371

(Expresado en Soles)

Página 1 de 1

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE		Ejercicio
10	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	(1,301.95)
20	MERCADERÍAS	142,774.57
ACTIVO CORRIENTE		141,472.62
TOTAL ACTIVO:		141,472.62

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE		Ejercicio
40	TRIBUTOS Y APORTES AL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES	99.00
45	OBLIGACIONES FINANCIERAS	120,880.62
PASIVO CORRIENTE		120,979.62
PATRIMONIO		Ejercicio
59	RESULTADO DE LA OPERACIÓN	20,493.00
PATRIMONIO		20,493.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO:		141,472.62

Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020

por Deily Pamela Rodríguez Rojas/ Jericka Paola Pinedo Huamán

Fecha de entrega: 09-ago-2023 02:25p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2143631459

Nombre del archivo: la_Rodr_guez_Rojas_y_Jericka_Paola_Pinedo_Huam_n-28.07.2023.docx (935.01K)

Total de palabras: 13507

Total de caracteres: 74305

Rotación de inventarios y su relación con la gestión de ventas de la empresa Inversiones Tapia, 2019-2020

INFORME DE ORIGINALIDAD

21 %	21 %	3 %	9 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	5 %
2	tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet	3 %
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	3 %
4	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	2 %
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1 %
6	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1 %
7	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1 %
8	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1 %
9	informatica.upla.edu.pe Fuente de Internet	