

# Luz Bocanegra Ijuma

## ART\_SetpLuzAlon\_Latindex2\_0\_v3.pdf

 My Files My Files Universidad Peruana Union

### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::29566:526613329

Fecha de entrega

11 nov 2025, 7:05 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

18 nov 2025, 3:17 p.m. GMT-5

Nombre del archivo

ART\_SetpLuzAlon\_Latindex2\_0\_v3.pdf

Tamaño del archivo

291.5 KB

17 páginas

8039 palabras

41.385 caracteres

# 19% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

## Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Coincidencias menores (menos de 8 palabras)

## Fuentes principales

- 13%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 13%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Marcas de integridad

### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

### Fuentes principales

- 13%

 Fuentes de Internet
- 2%

 Publicaciones
- 13%

 Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

### Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

|    |                     |                                         |     |
|----|---------------------|-----------------------------------------|-----|
| 1  | Internet            | repositorio.ucv.edu.pe                  | 5%  |
| 2  | Trabajos entregados | Universidad Cesar Vallejo on 2025-08-14 | 3%  |
| 3  | Trabajos entregados | Universidad Cesar Vallejo on 2024-07-18 | 2%  |
| 4  | Internet            | hdl.handle.net                          | 1%  |
| 5  | Trabajos entregados | Universidad Cesar Vallejo on 2024-12-23 | <1% |
| 6  | Trabajos entregados | Universidad Peruana Union on 2025-10-26 | <1% |
| 7  | Internet            | repositorio.uta.edu.ec                  | <1% |
| 8  | Trabajos entregados | Universidad Cesar Vallejo on 2024-12-30 | <1% |
| 9  | Internet            | www.researchgate.net                    | <1% |
| 10 | Trabajos entregados | Universidad de Guayaquil on 2025-07-02  | <1% |
| 11 | Trabajos entregados | Universidad de Huanuco on 2024-06-19    | <1% |

|    |                     |                                                                                       |     |
|----|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 12 | Internet            | repositorio.unapiquitos.edu.pe                                                        | <1% |
| 13 | Internet            | www.coursehero.com                                                                    | <1% |
| 14 | Trabajos entregados | Universidad Cesar Vallejo on 2017-11-24                                               | <1% |
| 15 | Internet            | repositorio.uss.edu.pe                                                                | <1% |
| 16 | Internet            | repositorio.upt.edu.pe                                                                | <1% |
| 17 | Trabajos entregados | Facultad de Gestión Empresarial on 2025-07-23                                         | <1% |
| 18 | Publicación         | Carlos Wilfrido Plúas Rodríguez. "Análisis de datos longitudinales en estudios sob... | <1% |
| 19 | Trabajos entregados | Universidad Nacional Agraria de la Selva on 2025-10-11                                | <1% |
| 20 | Trabajos entregados | Universidad Privada del Norte on 2023-06-05                                           | <1% |
| 21 | Internet            | prezi.com                                                                             | <1% |
| 22 | Trabajos entregados | Universidad Cesar Vallejo on 2025-07-09                                               | <1% |
| 23 | Trabajos entregados | Universidad La Salle on 2025-10-10                                                    | <1% |
| 24 | Trabajos entregados | Universidad Tecnológica del Peru on 2023-08-04                                        | <1% |
| 25 | Trabajos entregados | Universidad Tecnológica del Peru on 2025-07-24                                        | <1% |

|    |                                                                           |                          |     |
|----|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----|
| 26 | Internet                                                                  | repository.uniminuto.edu | <1% |
| 27 | Trabajos entregados uncedu on 2025-08-29                                  |                          | <1% |
| 28 | Trabajos entregados Universidad Privada Antenor Orrego 2025 on 2025-09-09 |                          | <1% |
| 29 | Trabajos entregados Universidad de Huanuco on 2024-06-03                  |                          | <1% |
| 30 | Internet                                                                  | ciencialatina.org        | <1% |
| 31 | Internet                                                                  | repositorio.puce.edu.ec  | <1% |

3

## Gestión de inventarios en el sector comercial y la rentabilidad

empresarial, Tarapoto, Perú

Inventory management in the commercial sector and corporate

profitability, Tarapoto, Peru

29

### Filiación y grado académico

**Autor 1** <sup>1,a</sup> Bocanegra Ijuma, Luz

1. Universidad Peruana Unión, Tarapoto, Perú.

a. Bachiller.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-2445-2970>

**Autor 2** <sup>2,b</sup> Saboya Torres, Cinthya Stephany

2. Universidad Peruana Unión, Tarapoto, Perú.

b. Bachiller.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-8637-1809>

**Autor 3** <sup>3,c</sup> Saboya López, Alonso Efrain

3. Universidad Peruana Unión, Tarapoto, Perú.

c. Bachiller.

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-2430-6456>

11

11

| Datos del autor/a responsable del artículo (autor corresponsal) |                          |                     |                               |                  |                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| *Nombres                                                        | Luz                      |                     |                               |                  |                                                                                           |
| *Apellidos                                                      | Bocanegra Ijuma          |                     |                               |                  |                                                                                           |
| Grado académico (ultimo)                                        | Bachiller                | Filiación académica | Universidad Peruana Unión     | Código orcid     | <a href="https://orcid.org/0009-0005-2445-2970">https://orcid.org/0009-0005-2445-2970</a> |
| País                                                            | Perú                     | Código postal       | 051                           | Dirección postal |                                                                                           |
| *Correo electrónico                                             | luzbocanegra@upeu.edu.pe |                     | *Teléfono / Celular/ Whatsaap | 973 621 718      |                                                                                           |
| *Dirección de facebook                                          |                          |                     |                               |                  |                                                                                           |

### Contribución de los autores

STCS: Introducción.

BIL: Metodología, análisis de resultados

SLAE: Discusión, conclusiones y recomendaciones.

9

**Fuentes de financiamiento**

La investigación fue realizada con recursos propios.

**Conflictos de interés**

Los autores declaran no tener conflicto de interés.

**Citar como:**

Bocanegra, L., Saboya, C. S. y Saboya, A. E. (2025) Gestión de inventarios en el sector comercial y la rentabilidad empresarial, Tarapoto, Perú. *Desafíos*, 15(X), 1–1X. <https://doi.org/10.37711/desafios.2025.XX>

**RESUMEN**

El **objetivo** fue la determinación de la incidencia que tiene la gestión de inventarios del sector comercial y la rentabilidad empresarial en Tarapoto. Metodología, fue aplicada, con enfoque cuantitativo, diseño no experimental, con nivel descriptivo de correlación, **muestra** de 130 empresas del sector comercio, la encuesta como técnica y el cuestionario como instrumento, con escala Likert, validados por expertos y confiabilidad de 0.958 y de 0.912 por variable. **Resultados**, el 43% de las empresas, considera que la administración de los inventarios, no es óptimo, el 51%, cree que la rentabilidad no es la que esperaba, de la correlación entre variables, el valor determinado de p fue 0.000, el nivel de relación según Spearman fue de 0.805, **Conclusión**, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios del sector comercial y la rentabilidad empresarial en Tarapoto, correlación positiva alta, al tener mejoras sobre la administración de los inventarios, la rentabilidad se mejor, logrando los objetivos trazados.

**Palabras clave:** gestión de inventarios, rotación de inventarios, rentabilidad.

**ABSTRACT**

The objective was to determine the impact of inventory management in the commercial sector and business profitability in Tarapoto. Methodology: A quantitative approach was applied, using a non-experimental design with a descriptive level of correlation, a sample of 130 companies in the commercial sector, a survey as the technique, and a questionnaire as the instrument, with a Likert scale, validated by experts and with a reliability of 0.958 and 0.912 per variable. Results: 43% of companies consider that inventory management is not optimal, 51% believe that profitability is not what they expected, and from the correlation between variables, the determined value of p was 0.000, and the level of relationship according to Spearman was 0.805. Conclusion: there is a significant level of incidence of inventory management in the commercial sector and business profitability in Tarapoto, with a high positive correlation. Improvements in inventory management lead to improved profitability, achieving the objectives set.

**Keywords:** inventory management, inventory turnover, profitability.

## INTRODUCCIÓN

1 Las empresas que son del sector Pymes, tienen muchos problemas que tienen que enfrentar, en muchos casos, tiene que ver con el manejo y el control sobre sus inventarios, el manejo que se tiene de lo que es su capital de trabajo, de acuerdo con estudios que se realizaron en Kuasi en Ghana, muchas de las empresas que tienen que ver con el manejo de las existencias, tienen dificultades, que por lo general afectan al rendimiento de las empresas, puesto que, generan gastos adicionales, en la medida que, no se tienen controles adecuados de lo que son sus ingresos ni lo que son sus salidas, ya que existen muchas circunstancias en la que los productos tienen mayor demanda, donde el nivel de rotación es diferente a los otros, por lo tanto, es importante tener dicha información, para que no se tengan cantidades que sean insuficientes o que estén por demás, lo que tendrían consecuencias negativas financieramente (Sah & Füredi, 2022).

4 De otra parte, en Argelia, se desarrollaron estudios en el que se medía el nivel de circulante con lo que es la rentabilidad o rendimiento, dentro de un periodo determinado, en empresas que eran medianas y pequeñas, es importante resaltar que, los resultados presentan que si existe relación muy importante entre lo que es la gestión que se tiene sobre los inventarios con lo que es el nivel de rendimiento de las empresas, como es el caso del rendimiento sobre los activos, por ello la importancia que en las empresas se pueda tener como estrategia, un manejo eficiente sobre lo que son los inventarios, con la finalidad de poder mejorar los resultados dentro del periodo (Faiza y Messaoud, 2022).

2 Sobre el manejo de los inventarios, en la realidad del país de México, se tiene que, dentro de los fines mayores, que es el poder satisfacer a los clientes, respecto a las empresas de diversos tipos, sobre todo la que tiene que ver con el comercio, por lo que siempre es necesario tener lo que el cliente pide y cuando lo necesite, por ello la necesidad de que se pueda brindar el mayor beneficio posible a los clientes, entregándoles productos a tiempo, con la calidad que se exige, considerando un precio que se considere justo, es por ello, que se exige que las empresas tengan sistemas modernos de control de sus inventarios, para que se puedan cubrir esas necesidades, sin embargo, muchos de estos problemas no son superados por las empresas, ya que existen deficiencias en el manejo de los almacenes, productos que no están en un estado óptimo, como también, no se cuentan con los inventarios mínimos para poder atenderlos, lo que se traduce en pérdidas para la empresa y que en muchos casos en cierre de la empresa o negocio (Corella & Olea, 2023).

4 26 1 De otra parte, en Chile, se tiene que, dentro de una investigación realizada sobre lo que es el nivel de gestión de los inventarios, se utiliza en muchos casos, como una estrategia de mejora en su competitividad en el mercado, puesto que el buen desempeño del control y también del manejo de los inventarios beneficia en la atención de los clientes, puesto que, se tienen los productos que necesitan, se cuenta con la cantidad necesaria y que se tienen valores agregados. como es el caso de las garantías, la entrega, entre otros aspectos que hacen que los clientes puedan tomar la decisión de comprar en un lugar o en otro, de otro lado, se presentan estrategias que cumplen con un proceso establecido, con la



finalidad de que se puedan dar atención efectiva para poder cumplir con las necesidades del cliente (González, 2020).

Dentro de lo que es la realidad del problema en el entorno peruano, la gestión de lo que son los inventarios, juega un factor muy importante en el desarrollo dentro de las empresas, sin embargo, el manejo y control que se le tiene de los inventarios, es de nivel deficiente, puesto que no se tiene como prioridad el que se tengan inventarios bien controlados y que se puedan invertir en sistemas que puedan brindar información relevante para poder tomar decisiones asertivas, lo que se muestra a lo largo del tiempo, en un periodo o más, se ven reflejados en los resultados económicos de la empresa, es por ello que se tienen que considerar tener como factor importante en el éxito de las empresas, a la gestión que compete a los inventarios, puesto que va relacionado con los clientes internos y externos, por ello, al poder satisfacer de manera eficiente sus necesidades, entonces, se tendrán mejores resultados, con el cumplimiento de metas y objetivos (Lozano et al., 2021).

## Antecedentes

El estudio presenta estudios previos, como parte del estado del arte de la investigación, según Quijije y Salazar (2024) estudio que se propuso analizar cómo es que el control que se tiene respecto al inventario incide en el nivel de ventas, por ende, sobre la rentabilidad, de una ferretería en Manabí, Ecuador. Estudio considerado de nivel descriptivo, con el enfoque, tanto cuantitativo como cualitativo, los instrumentos aplicados fueron, el cuestionario y la guía para la entrevista, sobre la población, fueron 15 personas, quienes se consideran cercanos al desarrollo de las variables. De los resultados, el 60% considera que existen problemas de desabastecimiento de mercadería en la empresa, el 73% percibe que la falta de productos afecta de manera importante a las ventas, por ende, a la rentabilidad. Se llegó a concluir que, el mal manejo de los inventarios, sobre todo en el abastecimiento, genera pérdidas importantes, por lo que la rentabilidad sobre las ventas se ve afectada.

Por otra parte, de acuerdo con Trujillo et al., (2025) investigación que realizaron con el propósito de poder identificar el efecto que tiene el manejo de la administración de los inventarios sobre lo que es la rentabilidad, el caso de empresas Mipymes en una ciudad de México. Dentro de la parte de metodología, se tiene que fue de alcance descriptivo, sobre el enfoque, fue cuantitativo, con diseño donde las variables se analizaron como se encontraron, es decir, no experimental. Resultados, se tiene que el 50% de los que fueron parte de la investigación, no se tiene un personal exclusivo y con las competencias específicas sobre las áreas claves, como son el de almacén e inventarios, el 75% creen que se realizan los inventarios por encima de los dos meses, es decir que no se tiene una regularidad, el 85% percibe que el manejo de sus compras es de forma manual, por escrito, el 37% consideran que se tienen faltantes de manera regular y frecuente. Conclusiones, la parte de los inventarios tiene un efecto negativo sobre el rendimiento financiero, lo que hace que las empresas no logren sus metas dentro de los pasos previstos.

Según Asencio et al. (2019) en la investigación que desarrollaron con el objetivo de poder analizar el inventario como parte determinante en la mejora de la rentabilidad, caso del sector de farmacias. Sobre la parte metodológica, donde se aplicaron diversas herramientas para poder conseguir los datos, como son el

caso de las entrevistas, las encuestas y también el de la observación, la muestra fue una empresa del sector farmacia, con el alcance de nivel exploratorio y de tipo descriptivo, la muestra estuvo representada por 15 colaboradores que están alineados a la parte de inventarios y financiera. Resultados, se tiene que, un 42% de los que formaron parte de la muestra, perciben que, existe un cumplimiento promedio sobre las áreas claves, en relación a los inventarios, por lo que se considera deficiente, de otro lado el 73% considera que no hay una buena organización sobre los inventarios, el 87% tiene la percepción que no hay un control adecuado sobre la parte de los inventarios, se tuvo una disminución de las ventas de más del 50%, entre otros gastos adicionales, lo que generó una disminución significativa en la rentabilidad económica. Se concluye, conforme a los resultados que, existe un efecto importante de lo que son la administración de los inventarios con la rentabilidad, por lo que se considera urgente mejorar la parte de control de existencias y mejora sobre la gestión del almacén.

De los estudios realizados en el Perú, según Paricahua (2022) quien sostuvo en su estudio referente a la gestión logística y cómo es que se relaciona con el nivel de rentabilidad, caso de organizaciones dedicadas a la construcción, Puno. Sobre el aspecto de metodología aplicada, se tiene que fue de alcance descriptivo-correlacional, con el diseño no experimental, respecto al enfoque, se considera de tipo cuantitativo, se determinó como muestra 53 organizaciones del sector construcción, la técnica aplicada fue la encuesta, con 33 ítems. Se llegó a tener como resultados, sobre la correlación, de alta directa, donde el valor que tiene que ver con la significancia fue de 0,000, con el grado correlacional de Spearman de 0.700. Se concluye, existe un nivel relacional alto de la gestión de inventarios en lo que respecta a la rentabilidad dentro de las empresas que son objeto de este estudio, por lo que, se tiene que poner mayor cuidado sobre lo que es el manejo y controles de la parte de la logística, de los inventarios, puesto que de esto depende que se logren los objetivos organizacionales.

De acuerdo con Montes y Gonzales (2024) quienes decidieron realizar su estudio sobre la incidencia del control de inventario con lo que es la rentabilidad, caso del rubro comercial en el Perú. Sobre lo que es el aspecto de metodología aplicada, es de enfoque cualitativo, se tiene también que se considera de estudio de caso, donde el instrumento aplicado para obtener la información, fue la guía para realizar la entrevista. De los resultados encontrados, se puede mencionar que, existe una deficiente gestión sobre lo que son los inventarios, que trae como consecuencia un bajo nivel de rentabilidad, que es el retorno de la inversión, no se cuenta con un sistema y procesos eficientes para poder tener un control sobre los inventarios, los documentos no permiten hacer un cuadro sobre lo que se tiene en físico y lo que son los documentos y el sistema. Conclusión, el control de inventarios se realiza de forma empírica, lo que genera un riesgo algo de una baja rentabilidad, por lo que es necesario que se establezcan medidas correctivas para prevenir pérdidas futuras en relación a los inventarios.

## Justificación

El estudio se justifica, del punto de vista práctico, ya que los resultados ayudarán a que se tenga mayor claridad sobre qué parte de la gestión de los inventarios es la más relevante y prioritaria, con el objetivo de poder tener un mejor servicio con los clientes, tanto interno con los externos y por lo tanto, mejor

31 resultado económico, se considera relevante en lo social, puesto que el buen desempeño de los inventarios mejora la satisfacción de los clientes, por lo que se tendrá menos nivel de quejas o devoluciones, lo que mejora el nivel de satisfacción de la sociedad, también se justifica en lo que es la metodología, puesto que se hace uso de métodos estadísticos que son aplicados por estudio similares, porque sigue el método científico en el proceso de solución, también se justifica en lo que es la parte teórica, puesto que se consideran los resultados como una base en futuros estudios.

## 7 Objetivos

### Objetivo general

Determinar el nivel de incidencia de la gestión que se tiene de los inventarios, caso del sector comercial, con la Rentabilidad Empresarial, Tarapoto, 2025.

### Objetivos específicos

12 3 Determinar el nivel de incidencia de la gestión que se tiene de los inventarios, caso del sector comercial, con la Rentabilidad económica, Tarapoto, 2025.

12 3 Determinar el nivel de incidencia de la gestión que se tiene de los inventarios, caso del sector comercial, con la Rentabilidad financiera, Tarapoto, 2025.

1 3 Determinar el nivel de incidencia de la gestión que se tiene de los inventarios, caso del sector comercial, con la Rentabilidad sobre las ventas, Tarapoto, 2025

## METODOS

### 1 Tipo y diseño de estudio

1 El presente estudio consideró como enfoque, de tipo cuantitativo, puesto que los resultados que se pretenden obtener son de tipo numérico, por medio de índices y porcentajes, haciendo uso de procesos de corte matemáticos y también de tipo estadístico, por lo que los resultados vienen a ser cuantificables (Castañeda, 2022). De otra parte, el estudio se considera de tipo cuantitativo en la medida que los elementos que se miden, se realizan de tipo ordinal numérico, lo que ayuda a poder cuantificar y medir las variables objeto en el estudio (Osada y Salvador, 2021). Sobre lo que es el nivel de estudio, este fue de tipo descriptivo y también de correlación, en la medida que se describen de la situación actual de las variables y también el nivel o grado que tienen las variables y las dimensiones unas con otras, para poder determinar cuánto es que una afecta a la otra para poder plantear soluciones a los problemas existentes (Roy et al., 2019).

1 Se tiene también que la investigación se consideró de tipo aplicado, puesto que, lo que se pretende con el estudio es contribuir con la solución a problemas que se encuentran en el medio, que los resultados sirvan para que se puedan brindar alternativas de solución a los problemas descritos por el estudio,

además de que se utilizan como base los estudios previos y las bases de teorías sobre las variables (Castro et al., 2023). Del diseño de estudio, se consideró como no experimental, dado que, el proceso que sigue el estudio para poder resolver el problema, no contempló el intervenir o alterar el estado en el que se encontraban las variables, puesto que, se tomaron los datos del estado en el que se encontraban en ese momento (Torales y Barrios, 2023). De otro lado, se tiene que el estudio fue de corte transversal, se dice que es así, ya que la información que se obtuvo, se realizó en un tiempo determinado, en un sólo momento, en un único momento establecido por el investigador (Cvetkovic et al., 2021).

## Población y muestra

De lo que es la población, fueron 325 comerciantes del centro de Tarapoto, de acuerdo a la cámara de comercio, del régimen Mype. Se entiende que la población se considera al todo, al universo que se está estudiando, se considera como el elemento fundamental del estudio, del que se está tratando de conseguir la información o resultados que están dirigidos a los objetivos, los que se orientan a los elementos conformados por la población (Casteel y Bridier, 2021). Dentro de los criterios de inclusión, fue el que la empresa sea del régimen Mype Tributaria, con un año a más de creado y del criterio de exclusión a los que son de otros regímenes tributarios y con menos de un año en actividad.

Sobre lo que fue la muestra, fueron 130 comerciantes del centro de Tarapoto, de acuerdo a la cámara de comercio que pertenecen al régimen Mype Tributario. Se puede entender a la muestra como un conjunto menor o denominado subconjunto del total, de la población que se determinó para poder estudiarla, son el grupo de elementos del que se van a obtener los datos necesarios para poder realizar el estudio, estos tienen características similares (Kaur, 2019). Sobre el muestreo, fue no probabilístico y de tipo por conveniencia, determinado por el investigador, en la medida que muchos de ellos no aceptan ser encuestados, al no tener las condiciones necesarias para poder tener un mayor número de elementos para poder ser parte de la muestra, se considera el criterio del especialista, del que realiza el estudio (Maravelakis, 2019).

De otra parte, entre las empresas que formaron parte de lo que es la muestra, el 69% tiene menos de cinco años de creada, de otro lado, el 54% tiene como ventas promedio en el mes, mayores a los 15 mil soles, también se sabe que el 46% de los comerciantes parte del estudio, tienen de tres a menos trabajadores, quiere decir que su fuerza laboral es pequeña, por lo que se muestra que, según sus características son negocios en crecimiento o con problemas para poder tener mayor alcance.

## Variable e instrumentos de recolección de datos

### Variable 1: Gestión de inventarios

Se entiende al proceso que se sigue para poder realizar el seguimiento y también el control de todos los bienes del almacén, considerando desde el momento en el que se compra e ingresa al almacén, hasta que el bien se entrega al cliente final, se considera a este proceso fundamental en las empresas e instituciones, puesto que garantiza la continuidad de las actividades operativas

dentro de la organización, por lo que este debe de ser suficiente en lo que es la cantidad, con el objetivo de poder dar satisfacción al cliente final (Borbor & López, 2024). Sobre la variable que compete a la gestión de los inventarios, como también a las dimensiones que la componen, la rotación, los sistemas de control y la organización de los mismos, los que se medirán por medio de la aplicación de un cuestionario, con alternativas ordinales, los que luego se procesarán para determinar los resultados y posterior análisis, finalmente se concluye y recomienda a los interesados

## Variable 2 Rentabilidad

Se entiende a un de los indicadores de gestión más importantes para medir los resultados de una empresa o institución, mide el nivel de desempeño sobre las operaciones de la empresa, lo que se ve reflejado con las ganancias que se obtiene dentro de un periodo determinado, considerando también, la mayor presencia en el mercado, mayor prestigio, entre otros, además, se puede medir considerando los beneficios respecto a los activos y al patrimonio, como también respecto a las ventas, es un indicador clave para tomar decisiones (Demuner et al., 2022). Sobre la variable que corresponde al rendimiento empresarial, con las dimensiones que la componen, rentabilidad sobre activos, patrimonio y sobre las ventas, los que se medirán por medio de la aplicación de un cuestionario, con alternativas ordinales, los que luego se procesarán para determinar los resultados y posterior análisis, finalmente se llega a concluir y recomendar a los interesados.

## Técnica e instrumentos para recolectar los datos

De la técnica aplicada, el estudio tomó como técnica, para que se levantar los datos, a la encuesta, este tipo de técnica corresponde a estudios cuantitativos, es muy utilizado por los estudios de corte de las ciencias sociales, esta técnica es muy práctica, de forma eficaz, por ello es que muchas investigaciones la utilizan, estas constan de un grupo de preguntas que se orientan a las variables (Martín, 2021). El instrumento respecto a la técnica elegida, fue el cuestionario, este instrumento está formado por preguntas, las que se desarrollaron considerando los indicadores de las variables, se considera que estas preguntas están organizadas y que presenten un mínimo de calidad y de suficiencias (Araya et al., 2022). El estudio se validó por expertos, quienes luego de su evaluación consideraron aplicable, de la parte de la confiabilidad, según el Alfa de Cronbach se determinó en 0.958 para la variable primera y de 0.912 para lo que es la segunda variable, considerada en ambos casos de alta fiabilidad.

## Análisis de datos

De fueron las técnicas estadísticas para lo que es el procesamiento de datos en el desarrollo del estudio, se utilizó las herramientas estadísticas, con el que se dio solución a los problemas planteados, el programa que se tomó en consideración fue el SPSS v28, el que ayudó al procesamiento de los datos y poder tener los resultados utilizando tablas y también de figuras, con las que se



8 explicaron los resultados y con la posterior descripción de las conclusiones y recomendaciones según los objetivos planteados.

### Aspectos éticos

1 El estudio consideró como aspectos ético, lo que es la ética de la carrera profesional, de los contadores públicos, desde la parte internacional como la nacional, se tomó en consideración también el cumplimiento de las normas, según los reglamentos de investigación de la universidad, además, se consideró de manera indispensable el principio de la autonomía, puesto que los que son parte del estudio, lo hicieron de forma voluntaria, sin ningún tipo de presión alguna, se tomó en cuenta también la revisión de la similitud por medio del sistema Turnitin, con el objetivo de poder tener un índice de similitud aceptable, de acuerdo con lo estipulado en las normas de la universidad, también se tomó en cuenta el derecho a la propiedad del intelecto, puesto que se citaron y referencian cada una de los aportes de estudios previos y de bases teóricas..

## RESULTADOS

### Análisis descriptivo

Tabla 1

Nivel de gestión de inventarios y rentabilidad empresarial

|             | Gestión de inventarios |       | Rentabilidad empresarial |       |
|-------------|------------------------|-------|--------------------------|-------|
|             | f(i)                   | %     | f(i)                     | %     |
| Nivel bajo  | 23                     | 17,7  | 23                       | 17,7  |
| Nivel medio | 33                     | 25,4  | 43                       | 33,1  |
| Nivel alto  | 74                     | 56,9  | 64                       | 49,2  |
| Total       | 130                    | 100,0 | 130                      | 100,0 |

3 Conforme a los resultados que se aprecian, luego del proceso estadístico, se tiene que, el 57% considera que la gestión que se tiene en los inventarios es buena, mientras que para otros 25% de entre los encuestados, considera que el manejo que se les da a los inventarios es de nivel medio, lo que se puede entender que, el 43% considera que la administración de lo que son los inventarios, no son los que se consideran óptimos, por lo que se debe de mejorar lo que es el nivel de rotación, como también la parte de los sistemas para poder tener un mayor control, además, de realizar una organización más adecuada sobre los inventarios. De los resultados obtenidos, conforme se muestran, respecto al nivel que se tiene de la rentabilidad en las empresas comerciales que se estudian, el 49% percibe que el nivel de rentabilidad es buena, mientras que el 33% considera que no es ni buena ni es mala, por lo que se entiende que, el 51%, que son más de la mitad, cree que la rentabilidad no es la que esperaban, en tal medida, se tienen que tomar acciones para que se pueda mejorar los resultados, considerando un mejor manejo de los activos, sobre todo el de los inventarios, tener un mayor nivel de inversión y gestionar mejor el nivel de ventas, con es una mejor atención a los clientes, considerando una atención rápida y oportuna, para lo cual se deben de contar con los productos de buena calidad y en todo tiempo.

**Tabla 2*****Cruce de los niveles de la gestión tributaria y rentabilidad empresarial***

|                        |             |           | Rentabilidad empresarial |             |            |        |
|------------------------|-------------|-----------|--------------------------|-------------|------------|--------|
|                        |             |           | Nivel Bajo               | Nivel Medio | Nivel Alto | Total  |
| Gestión de inventarios | Nivel bajo  | Recuento_ | 15                       | 8           | 0          | 23     |
|                        |             | %_total   | 11,5%                    | 6,2%        | 0,0%       | 17,7%  |
|                        | Nivel medio | Recuento  | 7                        | 21          | 5          | 33     |
|                        |             | %_total   | 5,4%                     | 16,2%       | 3,8%       | 25,4%  |
|                        | Nivel alto  | Recuento  | 1                        | 14          | 59         | 74     |
|                        |             | %_total   | 0,8%                     | 10,8%       | 45,4%      | 56,9%  |
| Total                  |             | Recuento_ | 23                       | 43          | 64         | 130    |
|                        |             | %_total   | 17,7%                    | 33,1%       | 49,2%      | 100,0% |

Según se encontraron los resultados, en lo que es la parte descriptiva, se puede ver que, el 45% de los que conformaron la muestra, entre los negocios dedicados al comercio, tienen la percepción que se tiene un nivel apropiado sobre lo que es la gestión de los inventarios, como también la rentabilidad del periodo al mismo tiempo, mientras que para otros 16% de los comerciantes tienen la percepción que la gestión respecto a los inventarios y lo que es la rentabilidad en el negocio es de nivel medio al mismo tiempo, en tal sentido, se tiene que, al tener dentro de las empresas del sector un mejor manejo y gestión sobre lo que son los inventarios, entonces, lo que son los niveles de rentabilidad se van a ver mejorados, en tal sentido se tiene que poner mayor énfasis sobre la gestión que tiene que ver con los inventarios, mejora en la rotación, implementando nuevos sistemas para tener información de mayor calidad y sea oportuno para las decisiones que se toman, con lo que los resultados tanto económicos como también los financieros se verán mejorados de manera importante en cumplimiento de lo que son los objetivos empresariales.

### Análisis inferencial

**Tabla 3*****Nivel de incidencia de la gestión de los inventarios con la rentabilidad empresarial y sus dimensiones en el sector comercial de Tarapoto.***

|                          |                                       | Rentabilidad empresarial | Rentabilidad financiera | Rentabilidad económica | Rendimiento sobre las ventas |
|--------------------------|---------------------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|------------------------------|
| Rentabilidad empresarial | Coefic. de correl. de Rho de Spearman | ,805**                   | ,798**                  | ,644**                 | ,682**                       |
|                          | Sig.(bilat_)                          | ,000                     | ,000                    | ,000                   | ,000                         |
|                          | N                                     | 130                      | 130                     | 130                    | 130                          |

Del objetivo general, el valor para lo que es la significancia según el parte general, el valor determinado fue de 0.000, al tener un valor que no supera el 5%, se acepta la hipótesis alterna, por tanto, la nula se rechaza, entonces, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios del sector comercial y la Rentabilidad Empresarial, Tarapoto, también se tiene que, el nivel que tiene que ver con la relación fue de 0.805, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo alto, lo que significa que, al tener mejoras sobre la

administración de lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación, como también la parte de los sistemas para poder tener un mayor control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los inventarios, entonces, la rentabilidad tiende a ser mejor, considerando un mejor manejo de los activos, sobre todo el de los inventarios, con un mayor nivel de inversión y una mejor gestión sobre las ventas, mejor atención a los clientes, considerando una atención rápida y oportuna, contando con productos de buena calidad y en todo tiempo, conforme al nivel de correlación,

Sobre el objetivo específico, el primero, el valor determinado para lo que es la significancia fue de 0.000, al tener un valor que no supera el 5%, se acepta la hipótesis alterna, por tanto, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios en lo que es las empresas comerciales y la Rentabilidad económica, Tarapoto, también se tiene que, el nivel que corresponde a la relación fue de 0.798, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo alto, lo que significa que, al tener mejoras importantes sobre la administración sobre lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación del mismo, como también la parte de los sistemas, para poder tener un mayor nivel de control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los productos del inventario, entonces, la rentabilidad económica va a ser mejor, considerando una mejor manejo de los activos corrientes, en particular, la parte de los inventarios, mejor manejo de las cuentas por cobrar, también de los que son los activos, lo que le permite a la empresa lograr los objetivos trazados.

Según el objetivo específico segundo, el valor para lo que es la significancia según el parte específica dos, el valor determinado fue de 0.000, al tener un valor que no supera el 5%, se acepta la hipótesis alterna, por tanto, la nula se rechaza, entonces, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios del sector comercial y la rentabilidad económica, Tarapoto, también se tiene que, el nivel que tiene que ver con la relación fue de 0.644, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo moderado, lo que significa que, al tener mejoras sobre la administración de lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación, como también la parte de los sistemas para poder tener un mayor control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los inventarios, entonces, la rentabilidad financiera en las empresas tiende a ser mejor, considerando un nivel mayor para poder realizar inversiones, lo que ayudaría de manera importante en el crecimiento de la empresa.

Sobre el objetivo específico tres, el valor determinado para lo que es la significancia fue de 0.000, al tener un valor que no supera el 5%, se acepta la hipótesis alterna, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios en el sector comercial y la rentabilidad sobre las ventas, Tarapoto, también se tiene que, el nivel correspondiente a la relación fue de 0.682, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo moderado, lo que significa que, al tener mejoras importantes sobre la administración sobre lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación del mismo, como también la parte de los sistemas, para poder tener un mayor nivel de control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los productos del inventario, entonces, la rentabilidad sobre lo que son las ventas va a ser mejor, considerando una mejora importante sobre lo que son los costos,



además de tener un control más adecuados de lo que son los gastos, con lo que el nivel de rentabilidad será mejor, cumpliendo con las metas establecidas

## DISCUSIÓN

Conforme se a los resultados de los objetivos planteados, se tiene que, el valor para lo que es la significancia según el parte general, el valor determinado fue de 0.000, se acepta la hipótesis alterna, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios del sector comercial y la Rentabilidad Empresarial, Tarapoto, también se tiene que, el nivel que tiene que ver con la relación fue de 0.805, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo alto, lo que significa que, al tener mejoras sobre la administración de lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación, como también la parte de los sistemas para poder tener un mayor control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los inventarios, entonces, la rentabilidad tiende a ser mejor, considerando un mejor manejo de los activos, sobre todo el de los inventarios, con un mayor nivel de inversión y una mejor gestión sobre las ventas, mejor atención a los clientes, considerando una atención rápida y oportuna, contando con productos de buena calidad y en todo tiempo, conforme al nivel de correlación, resultados que están relacionados al estudio de Paricahua (2022) quien sostuvo en su estudio referente a la gestión logística y cómo es que se relaciona con el nivel de rentabilidad, caso de organizaciones dedicadas a la construcción, Puno. Se llegó a tener como resultados, sobre la correlación, fue alta directa, donde el valor que tiene que ver con la significancia fue de 0,000, con el grado correlacional de Spearman de 0.700. Se concluye, existe un nivel relacional alto de la gestión de inventarios en lo que respecta a la rentabilidad dentro de las empresas que son objeto de este estudio, por lo que, se tiene que poner mayor cuidado sobre lo que es el manejo y controles de la parte de la logística, de los inventarios, puesto que de esto depende que se logren los objetivos organizacionales.

De los resultados de la parte específica, el valor determinado de la significancia fue de 0.000, se acepta la hipótesis alterna, por tanto, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios en lo que es las empresas comerciales y la Rentabilidad económica, Tarapoto, también se tiene que, el nivel que corresponde a la relación fue de 0.798, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo alto, lo que significa que, al tener mejoras importantes sobre la administración sobre lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación del mismo, como también la parte de los sistemas, para poder tener un mayor nivel de control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los productos del inventario, entonces, la rentabilidad económica va a ser mejor, considerando una mejor manejo de los activos corrientes, en particular, la parte de los inventarios, mejor manejo de las cuentas por cobrar, también de los que son los activos, lo que le permite a la empresa lograr los objetivos trazados, resultados que se contrastan con los de Trujillo et al., (2025) investigación que realizaron con el propósito de poder

2 identificar el efecto que tiene el manejo de la administración de los inventarios sobre lo que es la rentabilidad, el caso de empresas Mipymes una ciudad de México. Resultados, se tiene que el 50% de los que fueron parte de la investigación, no se tiene un personal exclusivo y con las competencias específicas sobre las áreas claves, como son el de almacén e inventarios, el 75% realiza los inventarios por encima de los dos meses, es decir que no se tiene una regularidad, el 85% tiene el manejo de sus compras de forma manual, por escrito, según se manifiesta el 37% considera que se tienen faltantes de manera regular y frecuente. Conclusiones, la parte de los inventarios tiene un efecto negativo sobre el rendimiento financiero, lo que hace que las empresas no logren sus metas dentro de los pasos previstos.

4  
3 Conforme a los resultados del objetivo específico, el valor determinado fue de 0.000, se acepta la hipótesis alterna, por tanto, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios del sector comercial y la rentabilidad económica, Tarapoto, también se tiene que, el nivel que tiene que ver con la relación fue de 0.644, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo moderado, lo que significa que, al tener mejoras sobre la administración de lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación, como también la parte de los sistemas para poder tener un mayor control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los inventarios, entonces, la rentabilidad financiera en las empresas tiende a ser mejor, considerando un nivel mayor para poder realizar inversiones, lo que ayudaría de manera importante en el crecimiento de la empresa, dichos resultados se asemejan a los de Asencio et al. (2019) en la investigación que desarrollaron con el objetivo de poder analizar el inventario como parte determinante en la mejora de la rentabilidad, caso del sector de farmacias. Resultados, se tiene que se tiene un 42% de cumplimiento en promedio sobre las áreas claves, en relación a los inventarios, por lo que se considera deficiente, de otro lado el 73% considera que no hay una buena organización sobre los inventarios, el 87% tiene la percepción que no hay un control adecuado sobre la parte de los inventarios, se tuvo una disminución de las ventas de más del 50%, entre otros gastos adicionales, lo que generó una disminución significativa en la rentabilidad económica. Se concluye, conforme a los resultados que, existe un efecto importante de lo que son la administración de los inventarios con la rentabilidad, por lo que se considera urgente mejorar la parte de control de existencias y mejora sobre la gestión del almacén.

3  
2 De los resultados sobre la parte específica, la significancia fue de 0.000, se acepta la hipótesis alterna, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios en el sector comercial y la rentabilidad sobre las ventas, Tarapoto, también se tiene que, el nivel correspondiente a la relación fue de 0.682, valor que se considera, en lo que es el rango correlacional, positivo moderado, lo que significa que, al tener mejoras importantes sobre la administración sobre lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación del mismo, como también la parte de los sistemas, para poder tener un mayor nivel de control, además, de realizar una organización más apropiada sobre los productos del inventario, entonces, la rentabilidad sobre lo

que son las ventas va a ser mejor, considerando una mejora importante sobre lo que son los costos, además de tener un control más adecuados de lo que son los gastos, con lo que el nivel de rentabilidad será mejor, cumpliendo con las metas establecidas, estos resultados determinados se contrastan con los de Quijije y Salazar (2024) estudio que se propuso analizar cómo es que el control que se tiene respecto al inventario incide en el nivel de ventas, por ende, sobre la rentabilidad, de una ferretería en Manabí, Ecuador. De los resultados, el 60% considera que existen problemas de desabastecimiento de mercadería en la empresa, el 73% percibe que la falta de productos afecta de manera importante a las ventas, por ende, a la rentabilidad. Se llegó a concluir que, el mal manejo de los inventarios, sobre todo en el abastecimiento, genera pérdidas importantes, por lo que la rentabilidad sobre las ventas se ve afectada.

## CONCLUSIONES

Se concluyó, del objetivo general, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios y la rentabilidad empresarial, sector comercial, Tarapoto, en lo que es el rango correlacional, fue positivo alto, puesto que, el valor determinado de  $p$  fue 0.000 y el nivel que tiene que ver con la relación según Spearman fue de 0.805, al tener mejoras sobre la administración de lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación, la rentabilidad tiende a ser mejor, logrando los objetivos trazados.

Se concluyó, del objetivo específico uno, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios y la rentabilidad económica, sector comercial, Tarapoto, en lo que es el rango correlacional, fue positivo alto, en la medida que, el valor determinado de  $p$  fue 0.000 y el nivel que tiene que ver con la relación según Spearman fue de 0.805, al mejorar la administración sobre lo que son los inventarios, con un sistema de inventarios, para poder tener un mayor nivel de control, la rentabilidad económica va a ser mejor, con un mejor manejo de los activos corrientes.

Se concluyó, del objetivo específico dos, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios y la rentabilidad financiera, sector comercial, Tarapoto, en lo que es el rango correlacional, fue positivo moderado, puesto que, el valor determinado de  $p$  fue 0.000 y el nivel que tiene que ver con la relación según Spearman fue de 0.644, al tener mejoras sobre la administración de lo que son los inventarios, con una mejora importante sobre el nivel de rotación, la rentabilidad financiera va a mejorar, con un nivel mayor de inversiones.

Se concluyó, del objetivo específico tres, existe un nivel de incidencia importante de la gestión de inventarios y la rentabilidad sobre las ventas, sector comercial, Tarapoto, en lo que es el rango correlacional, fue positivo moderado, en la medida que, el valor determinado de  $p$  fue 0.000 y el nivel relacional según Spearman fue de 0.682, al mejorar la administración sobre los inventarios, con un sistema de inventarios, para poder tener un mayor nivel de control, la rentabilidad sobre lo que son las ventas va a ser mejor, optimizando el manejo de los costos, además de tener un control más adecuado de los gastos, cumpliendo con las metas establecidas.

## RECOMENDACIONES

Se hace la recomendación a los dueños y directivos de las empresas comerciales en Tarapoto, establecer lineamientos para el perfil del puesto en las áreas sensibles y claves en la empresa, como es el manejo de los inventarios, con le objetivo de poder mejorar el manejo y se tengan menores niveles de pérdidas o de contingencias que generen gastos adicionales a la empresa.

Se recomienda a la administración y al área de logística, mejorar el control sobre la rotación de los inventarios, con el objetivo de poder contar con niveles de inventarios que sean los necesarios, por medio del análisis de los reportes de forma periódica, con el fin de poder cuidar los niveles de inventarios mínimos y máximos.

Se hace la recomendación a la administración y responsables de la parte contable y logística, proponer un sistema de control de los inventarios que ayuden a tener información de manera mas precisa y clara, con el objetivo de poder tomar decisiones importantes de manera asertiva, con información que sea confiable y actualizada, en tiempo real.

Se recomienda a la administración y al área de logística, poder establecer una mejor forma de organización de los productos, de forma que se puedan manejar de manera eficiente y poder disminuir al mínimo las pérdidas por vencimiento, deterioro, entre otros aspectos que son consecuencia que no se tengan una buena organización de los productos.

## REFERENCIAS

- Araya, D., Muñoz, D., Pizarro, C., & Zapata, F. (2022). Elaboración y validación de cuestionario sobre la enseñanza y aprendizaje en educación remota. *Educação e Pesquisa*, 48. <https://doi.org/10.1590/s1678-4634202248256217esp>
- Asencio, L., González, E., & Lozano, M. (2019). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(13), 231-250. <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>
- Borbor, A., & López, J. (2024). Estrategias de control de inventario de suministros para la mejora de la rentabilidad de una compañía agrícola-minera. *Revista InveCom*, 4(2), e040285. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10841323>
- Castañeda, M. (2022). La científicidad de metodologías cuantitativa, cualitativa y emergentes. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 16(1), e1555. <https://dx.doi.org/10.19083/ridu.2022.1555>
- Casteel, A., & Bridier, N. L. (2021). Describing populations and samples in doctoral student research. *International Journal of Doctoral Studies*, 16, 339-362. <https://doi.org/10.28945/4766>

- Castro, J., Gómez, L., & Camargo, E. (2023). La investigación aplicada y el desarrollo experimental en el fortalecimiento de las competencias de la sociedad del siglo XXI. *Tecnura*, 27(75), 140–174. <https://doi.org/10.14483/22487638.19171>
- Chávez, E., & Rentería, Y. (2024). Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del Perú sector comercio. Análisis de caso de estudio, 2023. *Revista Científica Emprendimiento Científico Tecnológico*, 5, 22–22. <https://revista.ectperu.org.pe/index.php/ect/article/view/155>
- Corella, L., & Olea, J. (2023). Desarrollo de un sistema de control de inventario para una empresa comercializadora de sistemas de riego. *Ingeniería, investigación y tecnología*, 24(1), e1982. <https://doi.org/10.22201/fi.25940732e.2023.24.1.006>
- Cvetkovic, A, Maguiña, J., Soto, A., Lama, J., & López, L. (2021). Estudios transversales. *Revista de la Facultad de Medicina Humana*, 21(1), 179-185. <https://dx.doi.org/10.25176/rfmh.v21i1.3069>
- Demuner, M., Delgado, A., & Vargas, E. (2022). Innovación y rendimiento: relación mediada por la orientación al aprendizaje y al mercado en empresas mexicanas. *Estudios Gerenciales*, 38(162), 82-94. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2022.162.4706>
- Faiza, B., y Messaoud. A. (2022) Relationship between inventory management and profitability evidence from selected manufacturing firms in Sétif. *Administrative And Financial Sciences Review*. 6(1). 481-496. [https://www.researchgate.net/publication/376185314\\_Relationship\\_between\\_inventory\\_management\\_and\\_profitability\\_evidence\\_from\\_selected\\_manufacturing\\_firms\\_in\\_Setif](https://www.researchgate.net/publication/376185314_Relationship_between_inventory_management_and_profitability_evidence_from_selected_manufacturing_firms_in_Setif)
- González, A. (2020). Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. Ingeniare. *Revista chilena de ingeniería*, 28(1), 133-142. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-33052020000100133>
- Kaur, V. (2019). Research Methodology. En Knowledge-Based Dynamic Capabilities (pp. 77–112). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-21649-8\\_3](https://doi.org/10.1007/978-3-030-21649-8_3)
- Maravelakis, P. (2019). The use of statistics in social sciences. *Journal of Humanities and Applied Social Sciences*, 1(2), 87–97. <https://doi.org/10.1108/JHASS-08-2019-0038>
- Martín, I. (2021). La encuesta de opinión pública como instrumento desideologizador. *Revista mexicana de opinión pública*, (30), 161-171. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-49112021000100161&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-49112021000100161&lng=es&tlng=es).
- Montes, E., & Gonzales, Y. (2024). Control de inventario y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del Perú sector comercio. Análisis de caso



de estudio, 2023. *Revista Científica Emprendimiento Científico Tecnológico*, 5, 22–22.  
<https://revista.ectperu.org.pe/index.php/ect/article/view/155>

Lozano, M., Pezo, P., Soto, S., & Villafuerte, A. (2021). Inventory management and profitability of a company in the automotive sector. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(4), 205–219.  
<https://doi.org/10.51798/sijis.v2i4.157>

Osada, J., & Salvador, J. (2021). Estudios descriptivos correlacionales: ¿término correcto? *Revista médica de Chile*, 149(9), 1383-1384.  
<https://dx.doi.org/10.4067/S0034-98872021000901383>

Paricahua, H. (2022). Gestión logística y su relación con la rentabilidad de empresas constructoras en la provincia de San Román, Puno. *Quipukamayoc*, 30(62), 67-75.  
<https://doi.org/10.15381/quipu.v30i62.22179>

Quijije, Y., & Salazar, G. (2024). Impacto del control de inventario en las ventas de Ferretería Lino. *Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE*. ISSN: 2600-6030, 7(15), 36–50.  
<https://doi.org/10.56124/sapientiae.v7i15.003>

Roy, I., Rivas, R., Pérez, M., & Palacios, L. (2019). Correlación: no toda correlación implica causalidad. *Revista alergia México*, 66(3), 354-360.  
<https://doi.org/10.29262/ram.v66i3.651>

Sah, G., & Füredi, J. (2022). The Effects of Proper Inventory Management on the Profitability of SMEs. *Technium Social Sciences Journal*, 32(1), 340–351.  
<https://doi.org/10.47577/tssj.v32i1.6634>

Torales, J., & Barrios, I. (2023). Diseño de investigaciones: algoritmo de clasificación y características esenciales. *Medicina clínica y social*, 7(3), 210-235. <https://doi.org/10.52379/mcs.v7i3.349>

Trujillo, L., Barradas, M., & Rodríguez, J. (2025). Importancia de la administración de inventarios en la rentabilidad: un análisis en las Mipymes de Huajuapán de León, Oaxaca, México. *Cuadernos Latinoamericanos De Administración*, 20(39). <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.4661>