



UNAP



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**“ANÁLISIS DE LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MERCADERÍAS
DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SAN JUAN SAC, PRIMER
SEMESTRE 2021”**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES**

**PRESENTADO POR:
GILARY THALIA MORÍ GARCÍA
DIEGO FLORES AYARZA**

**ASESOR:
CPC. CÉSAR ULÍSES MARÍN ELÉSPURU, Mg.**

IQUITOS, PERÚ

2022



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"COMITÉ CENTRAL DE GRADOS Y TITULOS"



ACTA DE SUSTENTACION - VIRTUAL DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
N° 004-CCGyT-FACEN-UNAP-2022

En la ciudad de Iquitos, a los 31 días del mes de marzo del año 2022, a horas: **05:30 p.m.**, se dio inicio haciendo uso de la plataforma **google meet**, la sustentación pública del Trabajo de Investigación titulado: **"ANÁLISIS DE LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MERCADERIAS DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SAN JUAN SAC, PRIMER SEMESTRE 2021"**, autorizado mediante **Resolución Decanal N°0556-2022-FACEN-UNAP**, presentado por los egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad **GILARY THALIA MORI GARCÍA** y **DIEGO FLORES AYARZA**, para optar el Grado Académico de Bachiller en Ciencias Contables, que otorga la Universidad de acuerdo a Ley y Estatuto.

El Jurado calificador y dictaminador está integrado por los siguientes profesionales:

- CPC. JUAN TEOBALDO LAULATE ACHO, Mg. (Presidente)
- CPC. JORGE ALBERTO PÉREZ REÁTEGUI, Mg. (Miembro)
- CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg. (Miembro)

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: *Satisfactoria mente*

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones:

La Sustentación Pública y el Trabajo de Investigación han sido: *aprobado* con la calificación *Quince* (15).

Estando los egresados aptos para obtener el Grado Académico de Bachiller en Ciencias Contables.

Siendo las *07:30 p.m.* del **31 de marzo de 2022**, se dio por concluido el acto académico.

[Signature]
CPC. JUAN TEOBALDO LAULATE ACHO, Mg.
Presidente

[Signature]
CPC. JORGE ALBERTO PÉREZ REÁTEGUI, Mg.
Miembro

[Signature]
CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg.
Miembro

[Signature]
CPC. CÉSAR ULISES MARIN ELÉSPURU, Mg.
Asesor

Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación

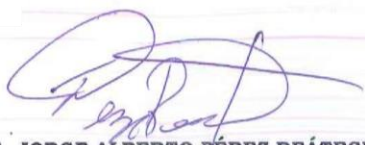
Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
<http://www.unapiquitos.edu.pe> - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe
Teléfonos: #065-234364 / 065-243644 - Decanatura: #065-224342 / 944670264



JURADO Y ASESOR



CPC. JUAN TEOBALDO LAULATE ACHO, Mg.
Presidente
MATRICULA N°10-0750



CPC. JORGE ALBERTO PÉREZ REÁTEGUI, Mg.
Miembro
MATRICULA N°10-0528



CPC. JOSÉ RICARDO YOUNG GONZALES, Mg.
Miembro
MATRICULA N°10-0927



CPC. CÉSAR ULISES MARÍN ELÉSPURU, Mg.
Asesor
MATRICULA N°10-904

DEDICATORIA

El presente trabajo es dedicado con mucho cariño a mis padres: Abelardo e Isabel, quienes son las personas más importantes en mi vida, y que todo lo que soy, es gracias a ellos.

A mis hermanos, Boris y Felipe, por el amor, cariño, comprensión y apoyo que siempre recibo de ellos en todo momento de mi vida.

A mis amados y adorados sobrinos, Génesis e Isaac, quienes han traído alegría a mi vida, pues, ellos me enseñan a mejorar como persona cada día, además, por el amor puro que recibo.

GILARY THALIA MORÍ GARCÍA

En primer lugar, quiero dedicarlo a Dios, creador de todas las cosas, pues, es él quien me ha dado la fortaleza para continuar a pesar de las adversidades que la vida te presenta.

A mis padres, a quienes les debo toda mi vida y mi existencia, mi eterna gratitud a ellos por todo el cariño, amor y consejos que me han dado, por los valores que supieron inculcar en mí, y poder llegar a ser una persona de bien.

DIEGO FLORES AYARZA

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar nuestro agradecimiento a la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana - UNAP, por habernos dado la oportunidad en continuar con nuestros estudios universitarios, y lograr culminarlos con mucho esfuerzo y sacrificio.

También, queremos expresar nuestro cordial agradecimiento a cada uno de los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana – UNAP, por los conocimientos y enseñanzas que nos brindaron durante todo el tiempo de nuestra formación académica profesional, así como también, por los sabios consejos que recibimos, las cuales han sido de mucha ayuda para tomar las mejores decisiones, en persistir en nuestros sueños, metas, objetivos.

Finalmente, nuestro cordial agradecimiento a nuestro asesor, el profesor Mg. César Ulises Marín Eléspuru, por su tiempo, dedicación y por habernos conducido adecuadamente en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación hasta su presentación y sustentación.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
ACTA DE SUSTENTACION	ii
JURADO Y ASESOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE GENERAL	vi
INDICE DE TABLAS	viii
INDICE DE FIGURAS	ix
RESUMEN	x
ABSTRACT	xi
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Bases Teóricas	4
1.3 Definición de términos básicos	6
CAPITULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	9
2.1 Formulación de la hipótesis	9
2.2 Variables y su operacionalización	9
CAPITULO III: METODOLOGÍA	13
3.1 Tipo y diseño	13

3.2 Diseño muestral	14
3.3 Procedimientos de recolección de datos	15
3.4 Procesamiento y análisis de los datos	16
3.5 Aspectos éticos	16
CAPITULO IV: RESULTADOS	17
CAPITULO V: DISCUSIÓN	41
CAPITULO VI: CONCLUSIONES	43
CAPITULO VIII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	45
ANEXOS	
1 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	
2 CONSENTIMIENTO INFORMADO	

INDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Relación de los diez productos más vendido, enero 2021	17
Tabla 2: Relación de los diez productos más vendido, febrero 2021	19
Tabla 3: Relación de los diez productos más vendido, marzo 2021	20
Tabla 4: Relación de los diez productos más vendido, abril 2021	22
Tabla 5: Relación de los diez productos más vendido, mayo 2021	24
Tabla 6: Relación de los diez productos más vendido, junio 2021	26
Tabla 7: Relación de los diez productos menos vendido, enero 2021	28
Tabla 8: Relación de los diez productos menos vendido, febrero 2021	30
Tabla 9: Relación de los diez productos menos vendido, marzo 2021	31
Tabla 10: Relación de los diez productos menos vendido, abril 2021	33
Tabla 11: Relación de los diez productos menos vendido, mayo 2021	34
Tabla 12: Relación de los diez productos menos vendido, junio 2021	36
Tabla 13: Relación de los diez productos más vendidos, primer semestre 2021	37
Tabla 14: Relación de los diez productos menos vendidos, primer semestre 2021	39

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
FIGURA 1: Relación de los diez productos más vendido, enero 2021	18
FIGURA 2: Relación de los productos más vendido, febrero 2021.	19
FIGURA 3: Relación de los productos más vendido, marzo 2021	21
FIGURA 4: Relación de los productos más vendido, abril 2021	23
FIGURA 5: Relación de los productos más vendido, mayo 2021	25
FIGURA 6: Relación de los productos más vendido, junio 2021	27
FIGURA 7: Relación de los productos menos vendido, enero 2021	29
FIGURA 8: Relación de los productos menos vendido, febrero 2021	30
FIGURA 9: Relación de los productos menos vendido, marzo 2021	32
FIGURA 10: Relación de los productos menos vendido, abril 2021	33
FIGURA 11: Relación de los productos menos vendido, mayo 2021	35
FIGURA 12: Relación de los productos menos vendido, junio 2021	36
FIGURA 13: Relación de los diez productos más vendido, primer semestre 2021	38
FIGURA 14: Relación de los diez productos menos vendido, primer semestre 2021	40

RESUMEN

La rotación de inventarios es un mecanismo o herramienta de gestión que permite a la empresa conocer en que medida (tiempo y números de veces) las mercaderías se encuentran en constante movimiento (ingreso y salida), y como ella puede determinar el grado de rentabilidad sobre sus activos corrientes y el grado de liquidez que sea necesario para continuar con las actividades comerciales.

La presente investigación tiene por título “Análisis de la rotación de inventarios de mercaderías de la empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021”, presenta como objetivo general determinar el nivel de rotación que presentan los inventarios de mercaderías de la empresa Comercializadora San Juan SAC en el primer semestre 2021. Asimismo, la investigación fue de tipo cuantitativo y de diseño descriptivo no experimental – transversal. Luego del análisis y discusión de los resultados obtenidos se ha podido determinar que el nivel de rotación que presenta los inventarios en el periodo de estudio fue alto.

Palabras clave: Activos, Liquidez, Mercadería, Producto, Rotación de inventario.

ABSTRACT

Inventory rotation is a management mechanism or tool that allows the company to know to what extent (time and number of times) the goods are in constant movement (entry and exit), and how it can determine the degree of profitability on your current assets and the degree of liquidity that is necessary to continue with business activities.

The present research is entitled “Analysis of the rotation of merchandise inventories of the Company Comercializadora San Juan SAC, first semester 2021”, presents as general objective to determine the level rotation that the inventories of merchandise of the Company Comercializadora San Juan SAC present in the first semester 2021. Likewise, the research was of a quantitative type and of a descriptive, non-experimental - cross-sectional design. After the analysis and discussion of the results obtained, it has been possible to determine that the level of turnover presented by the inventories in the study period was high.

Keywords: Assets, Liquidity, Merchandise, Product, Inventory turnover.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se orienta en realizar un análisis de la rotación de inventarios de mercaderías de la empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021, y por medio de los resultados, se ha considerado pertinente resaltar y revelar el grado de rotación que presentan los inventarios de las mercaderías en el periodo de estudio (tiempo y números de veces que rotan), para que la alta gerencia adopte las medidas que considere necesarias para mantener o en su defecto, mejorar la rotación de la misma.

La rotación de inventario, representa una herramienta de gestión y de vital importancia para toda empresa, y más aún, para aquellas que se encuentran comprendidas en rubros de actividades comerciales (compra y venta de productos), pues, a través de ella, la alta dirección puede conocer en qué medida los activos realizables (mercaderías) generan esa rentabilidad y liquidez deseada, el cual le permita continuar con sus actividades operativas en la búsqueda de generar los mayores beneficios posible, así como también, adoptar las medidas necesarias, estableciendo y diseñando estrategias a efectos de que dichos recursos sean utilizados cumpliendo su finalidad de manera eficiente y eficaz.

Al respecto, la empresa Comercializadora San Juan SAC, es un grupo económico que dio inicio a sus actividades comerciales un 15 de noviembre de 2000, cuya administración se encuentra ubicada en la ciudad de Iquitos, provincia Maynas, departamento Loreto. Desde su inicio, las actividades han presentado una tendencia de evolución positiva, y ello se ve reflejado también en el crecimiento económico y financiero sostenible en cada periodo, los cuales se confirman en los resultados obtenidos. Hoy en día, la empresa representa la principal y más grande distribuidora de nuestra ciudad en lo que refiere a productos de primera necesidad y limpieza en general. Por la misma actividad que realiza, dispone de varios ambientes que funcionan como almacenes para administrar, custodiar y controlar las mercaderías que en gran volumen hacen su ingreso.

Considerando el volumen de mercaderías que administra y controla, y con la finalidad de generar la mayor rentabilidad y liquidez posible, la empresa supervisa y monitorea permanentemente la rotación de los inventarios, con la finalidad de poder determinar su nivel de rotación en un periodo determinado, así como también, identificar los productos que presentan el mayor y menor rotación, y sobre la base ello, se tomen o se adopten medidas para garantizar que las mismas presenten una rotación eficaz y eficiente. Los resultados han determinado que los inventarios de mercaderías presentan una rotación alta, generando ingresos promedios de más de un millón de soles cada casi tres días.

Finalmente, es menester señalar que la estructura del presente trabajo de investigación esta detallada en el índice, en la que podemos apreciar una coherencia total entre todos los capítulos que lo conforman con el contenido del presente informe final, con la finalidad de poder demostrar las hipótesis, para luego arribar a las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

En el 2020, se desarrolló una investigación de tipo aplicada y diseño no experimental, que incluyó como población de estudio a Gerentes Financieros, Gerentes de Logísticas, Contadores Generales, Especialistas en NIIF, Asesores Financieros y Auditores. La investigación determinó que los efectos de la rotación de inventarios si tiene impacto en la liquidez de las empresas comercializadoras de equipos médicos agremiadas, y el trabajo concluyó que: a) los niveles de rotación de los inventarios impactan en la Liquidez de las empresas comercializadoras de equipos médicos agremiadas, siendo que la velocidad de la rotación en el año 2019 paso de 1.92 a 1.97 generándose un incremento de 0.05 debido a la reducción de los inventarios, b) la gestión de rotación de los inventarios impacta en la Liquidez de las empresas comercializadora agremiadas, además se advierte la existencia de una deficiencia en la gestión de los inventarios por desconocimiento de los niveles de rotación en los stocks de los almacenes. (Muñoz & Alejos, 2020)

En el 2019, se desarrolló una investigación de tipo no experimental cuantitativo y diseño transversal correlacional, que incluyó como población de estudio a todas las existencias del almacén de la empresa Comercial Osjor SRL de Trujillo 2018. La investigación determinó que la variable rotación de inventario ha tenido resultados muy cambiantes durante el año, por lo que los valores de ambos indicadores demuestran que el negocio tuvo una recuperación del capital muy variada durante el año, debido a una constante distribución de productos, y el trabajo concluyó que: a) la rotación de inventarios tiene una correlación en la productividad el almacén de la empresa, de manera positiva dado que cualquier cambio que se realice, puede generar un sobre stock o un déficit de productos lo que afectaría los despachos y por ende su índice de productividad, b) la situación de la rotación de inventarios en la empresa para el periodo 2018 ha tenido una tendencia muy cambiante, debido a la rotación de sus inventarios para recuperar su inversión, su indicador más alto fue en el mes de noviembre con ratio de 1.82

y el más bajo en agosto con 0.94, esto se dio a su capacidad de distribución y a la confiabilidad de sus sistema, teniendo un ratio de diferencia de exactitud debajo del 1% en la mayoría de los meses excepción de febrero. (Rivera & Verástegui, 2019)

En el 2018, se desarrolló una investigación de tipo básica y diseño no experimental de corte longitudinal, que incluyo como población de estudio a los estados financieros de la empresa de los periodos 2014 al 2018. La investigación determinó que de acuerdo la prueba estadística de correlación de Pearson, se obtuvo un margen de error en 0.061, el cual indica que no existe una relación significativa entre las variables rotación de inventarios y liquidez, y el trabajo concluyó que: a) la rotación de inventarios no se relacionó significativamente con la liquidez en la empresa, debido a que el valor significativo fue $0.061 < 0.05$, es decir, mayor al margen de error, estableciéndose que mientras menos roten el inventario menor será la liquidez, b) la rotación de inventario presentó una variación significativa a partir del periodo 2016, dado que una rotación fue de 159 veces al año, mismo que fue contrastado a partir del análisis realizado a los estados financieros del 2014 al 2017, sin embargo, este indicador fue menor en el periodo 2014 y 2015 con un resultado de 0.93 – 1.21 respectivamente, c) la empresa presentó una variación positiva en los indicadores de significativa a partir del periodo 2016, dando una rotación de 159 veces al año. (Campos, 2018)

1.2 Bases Teóricas

1.2.1 Activos

Herrera (2020), señala que son derechos y patrimonio que posee en forma de efectivos, documentos, bienes inmuebles y cuentas por cobrar, entre otras partidas.

Además, es de señalar sobre los Activos que son todo lo que la empresa posee en recursos dinerarios o no dinerarios, administrado y controlado por la misma, y como consecuencia de su utilización, se generaran ingresos económicos en un corto, mediano o largo plazo.

1.2.2 Liquidez

Sevilla (2015), señala que es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio. Además, es de señalar que, la Liquidez se encuentra representado por todos los bienes que tienen la facilidad de poder transformarse en efectivo en un corto plazo de tiempo, permitiendo a la empresa disponer de recursos financieros de manera inmediata para poder atender sus compromisos vencimiento inmediato.

1.2.3 Mercadería

Sánchez (2020), señala que es todo bien susceptible de ser comercializado, ya sea de manera física o no, a través de actividades económicas conocidas como la compra y venta de mercaderías o mercancías.

Además, es de señalar que, las mercaderías también son conocidas como el capital de trabajo, mediante el cual las empresas principalmente del rubro o de la actividad comercial, utilizan este recurso para desarrollar sus actividades operativas y comerciales.

1.2.4 Producto

Sevillas (2015), señala que es toda empresa (grande, mediana o pequeña), organización (sea lucrativa o no) o emprendedor individual que ofrece a su mercado meta con la finalidad de lograr los objetivos que persigues tales como utilidades, impacto social).

Además, es de señalar que, los productos también son catalogados como mercaderías, y ello, cumplen una única finalidad, que es la de generar los ingresos económicos en beneficio de la empresa por medio de la venta a la que son sometidos.

1.2.5 Rotación de inventario

Empresa Actual (2016) señala que es uno de los indicadores más usados para el control de gestión relativo a la logística o incluso para el departamento comercial de una empresa.

Además, es de señalar que, la rotación de inventarios es un mecanismo o herramienta utilizado por las empresas para medir el número de veces en que sus mercaderías rotan o circulan.

1.3 Definición de términos básicos

a) Actividades

Tareas distintas, ejercicios o acciones que son efectuadas por el individuo gracias a la capacidad de guiarse por la razón, sus instintos, voluntad propia o emoción frente a un objetivo en especial. (Definista, 2016)

b) Administración

Proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos y las actividades de trabajo con el propósito de lograr los objetivos o metas de la organización de manera eficiente y eficaz. (Thompson, 2008).

c) Almacén

Lugar especialmente estructurado y planificado para custodiar, proteger y controlar los bienes de activo fijo o variable de la empresa, antes de ser requeridos para la administración, la producción o la venta de artículos o mercancías. (Adm, 2014)

d) Comercio

Intercambio de bienes y servicios entre varias partes a cambio de bienes y servicios diferentes de igual valor, o a cambio de dinero. (Sevillas, 2015)

e) Compromiso

Obligación que debe cumplirse por la persona que lo tiene y lo toma. (Raffino, 2020)

f) Consumo

Acción de utilizar y/o gastar un producto, un bien o un servicio para atender necesidades humanas tanto primarias como secundarias (Montes, 2015)

- g) Empresa
Organización de persona y recursos que buscan la consecución de un beneficio económico con el desarrollo de una actividad en particular. (Sánchez, 2015)
- h) Ingresos
Elementos monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo – ganancia. (Gil, 2013)
- i) Materia prima
Todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo. (Caballero, 2015)
- j) Normas Internacional de Contabilidad - NIC
Estándares en los que se establecen información a presentar en los estados financieros de las empresas. (Ealde, 2019)
- k) Producción
Actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos. (Quiroa, 2020)
- l) Rentabilidad
Beneficios que san obtenido o se pueden obtener de una determinada inversión. (Sevillas, 2015)
- m) Recursos
Medio utilizado para cumplir con un fin que, en el caso de la economía sería la satisfacción de una necesidad. (Westreicher, 2020)
- n) Resultados
Efecto o consecuencia de una acción, proceso o determinada situación alcanzada. (Westreicher, 2020)

o) Rotación

Acción que ejerce un cuerpo para dar un giro, vuelta o rodar alrededor de su propio eje; rotación también se refiere a la alternativa o variación de objetos o personas. (Significados, 2018)

CAPITULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de la hipótesis

2.1.1 Hipótesis general

El nivel de rotación que presentan los inventarios de mercaderías de la empresa Comercializadora San Juan SAC en el primer semestre 2021 es alto.

2.1.2 Hipótesis específicos

- a) El producto que presenta una mayor rotación de inventario de mercadería en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el primer semestre 2021 es Papel Toalla Nova Megarrollo Clásico.
- b) El producto que presenta una menor rotación de inventario de mercadería en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el primer semestre 2021 es Detergentes Bolivar Evolución.

2.2 Variables y su operacionalización

2.2.1 Variable

- Rotación de inventario.

2.2.2 Operacionalización de variables

Nombre de la variable	Definición conceptual	Tipo	Indicador	Escala de medición	Categoría	Valores de las categorías	Medio de verificación
Rotación de inventario	Es una práctica de marketing y la dirección estratégica de la compañía en el control	Cuantitativo	Rotación de inventario	Razón	Mercadería de menor rotación	Número de veces de rotación	Matriz de registro de los inventarios de mercaderías, primer semestre 2021.

d
e
l
o
s
p
r
o
d
u
c
t
o
s
d
e
s
d
e
e
l
p
u
n
t
o
d
e
l
o
g
í
s
t
i
c
o
,
p
o
r
m
e
d
i
o
d
e
l
a
s
v
e
c
e
s
p
o
r

per
io
do
que
se
se
re
nu
e
va
n
la
se
xi
st
e
nc
ia
s.
(
S
á
n
c
h
e
z,
2
0
1
7)

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño

La presente investigación, fue de tipo cuantitativo.

Rodríguez (2010), indica que este tipo de investigación permite la identificación de las causas o de los hechos que se relacionan con un fenómeno social, respecto al cual, se posee muy poco interés acerca de los estados subjetivos del propio individuo.

Por su intervención, fue una investigación de tipo no experimental.

Kerliger (2002), indica que este tipo de investigación resulta imposible la realización de alguna manipulación en las variables que serán estudiadas, o en su defecto, efectuar alguna asignación a los sujetos o condiciones en el que se presenten al momento de su estudio.

Por su alcance, fue una investigación de tipo descriptiva.

Hernández (2014), indica que este tipo de investigación es donde principalmente se busca la realización de una descripción acerca de las propiedades más importantes y relevantes que presentan las personas, comunidades, grupos o de cualquier tipo de fenómenos existentes.

Por su número de mediciones, fue una investigación de tipo transversal.

Cortés & Iglesias (2004), indican que este tipo de investigación permiten lograr una apropiada recolección de información y de datos, los mismos que serán obtenidos en un momento único o en un determinado tiempo. Además, tiene como finalidad realizar una descripción de las variables a fin de ser analizadas en relación a su incidencia e interrelación en un momento establecido.

Por su planificación de la toma de datos, fue una investigación de tipo Prospectiva.

El Instituto de Prospectiva Estratégica de España (1999), indican que este tipo de investigación permite establecer una disciplina con visión global, sistémica, dinámica y abierta que explica los posibles futuros, no sólo por los datos, sino fundamentalmente teniendo presente las evoluciones de las variables

(cuantitativas y cualitativas) así como en el comportamiento de los actores implicados, de manera que reduce la incertidumbre, ilumina la acción presente y aporta mecanismos que conducen al futuro aceptable.

En tal sentido, el esquema del diseño para la presente investigación fue el siguiente:

M O

Donde:

M = Representa la muestra del presente estudio.

O = Representa la información (datos) de interés relevante que se obtendrán de la muestra de estudio.

3.2 Diseño muestral

3.2.1 Población de estudio

Estuvo representado por una población finita, es decir, lo conformaron toda la información comprendida en la base de datos de la empresa relacionado a los números de veces en que han rotado o han circulado los inventarios de mercaderías en bienes de consumo de primera de necesidad y bienes para limpieza en general durante el periodo de enero a julio 2021, cuyo control se lleva a través del formato kardex.

3.2.2 Tamaño de población de estudio

Estuvo representado por todos los productos de consumo de primera necesidad y de limpieza en general que fueron adquiridos por la empresa y que han rotado o han circulado a través de los inventarios de mercaderías durante el periodo de enero a julio 2021, cuyo control se lleva a cabo por medio del formato kardex.

3.2.3 Muestra o selección de la muestra

La muestra se determinó a través del muestreo no probabilístico, toda vez que se ha seleccionado todos aquellos bienes de consumo de primera necesidad y de limpieza en general que han rotado o han circulado en los inventarios de mercadería de la empresa, cuya rotación se realizó durante el periodo

comprendido del primer semestre del 2021, es decir, de enero a junio del presente año en curso.

3.2.4 Criterio de selección Criterio

de inclusión:

Estuvo comprendido por todos los productos de primera necesidades y de limpieza en general que se encuentran administrados y controlados a través de los inventarios de mercaderías, y que por la naturaleza de las actividades que desarrolla la empresa, han rotado o han circulado para su respectiva venta durante el periodo del primer semestre 2021, es decir, de enero a junio del presente año en curso.

Criterio de exclusión:

Estuvo comprendido por todos los productos de primera necesidades y de limpieza en general que se encuentran administrados y controlados a través de los inventarios de mercaderías, y que a pesar de la naturaleza de las actividades que desarrolla la empresa, no han rotado o han circulado para su posterior venta, debido a factores que han motivado su retiro o baja del control de inventarios por diversas razones como por ejemplo, que la fecha de dichos productos hayan estado vencidos, así como también se hayan malogrados o deteriorados para su venta, o que también hayan sido extraídos o sustraídos indebidamente por los trabajadores de la empresa, o que tal vez, en una posible fiscalización por SUNAT, hayan sido decomisados.

3.3 Procedimientos de recolección de datos

Se emplearon las técnicas del relevamiento, el cálculo y el análisis a la información que fue obtenida del control de inventarios de mercaderías de la empresa (kardex), para la determinación de las veces que han rotado o han circulado los productos durante el periodo del primer semestre 2021, es decir, de enero a junio del presente año en curso.

3.3.1 Instrumento

Se emplearon las fichas de registro de datos como nuestro principal instrumento para la recolección de información, el cual fue extraída y recolectada a través del control de inventarios de mercaderías de la empresa

(kardex) respecto al primer semestre 2021, es decir, enero a junio del presente año en curso, y ello nos permitió efectuar el cálculo y análisis respectivo, logrando dar respuestas a los objetivos que fueron establecidos en nuestra investigación.

Asimismo, se utilizó como técnicas el relevamiento, el cálculo y el análisis para desarrollar la investigación, estableciéndose que la medición fue de un solo tipo: Razón.

3.4 Procesamiento y análisis de los datos

El método de procesamiento y análisis de datos (información que ha sido recopilada por medio del instrumento de recolección – ficha de registro de datos) que ha sido empleada en la presente investigación fue tipo descriptivo, transversal. Al respecto, se ha diseñado un esquema definido para la determinación de los resultados, todo ello, en función a los objetivos que fueron establecidos en la misma.

3.5 Aspectos éticos

Para la presente investigación, se tomaron en consideración los siguientes aspectos éticos como, por ejemplo:

- La utilización de las normas de referenciación, postuladas por la American Psychological Association (APA).
- La información recolectada, fue extraída del control de inventario de mercadería de la empresa Comercializadora San Juan SAC, para lo cual fue necesario custodiarlo y resguardarlo en todo momento de la duración de la presente investigación, teniendo siempre presente el respeto a la confidencialidad.
- La información recolectada fue utilizada solo para uso exclusivo académico.
- Se reconoció la autoría intelectual de las teorías y demás fuente de información utilizadas en el desarrollo de la presente investigación.

CAPITULO IV: RESULTADOS

En el presente capítulo, se presentan los resultados obtenidos de la investigación realizada sobre la rotación de inventarios de mercaderías de la empresa Comercializadora San Juan, primer semestre 2021, las cuales han sido sometidas a un análisis y posterior interpretación, para luego ser expresado en las siguientes tablas y gráficos:

4.1. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el mes de enero 2021

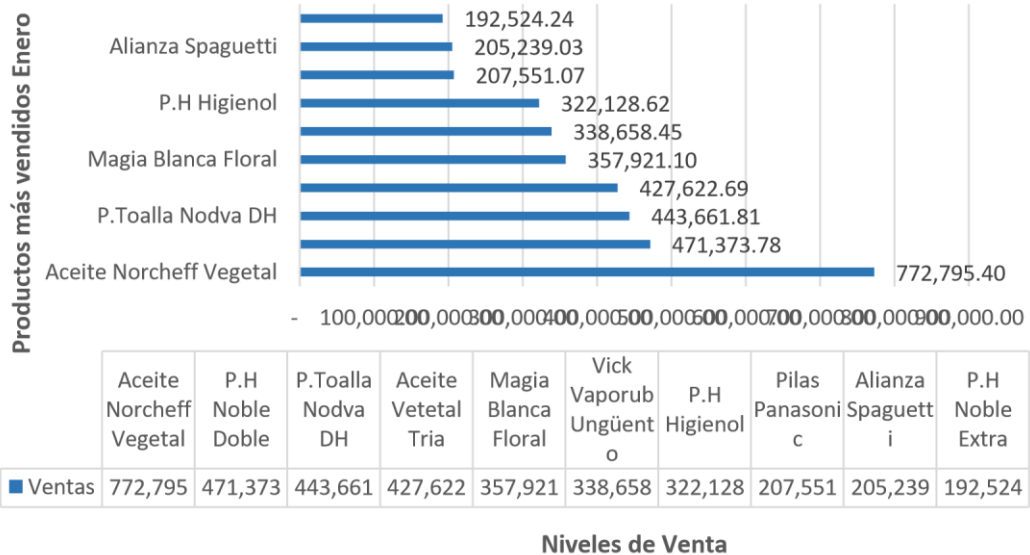
Tabla 1: Relación de los diez productos más vendido, enero 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Aceite Norcheff Vegetal 12x900ml	772,795.40	12,547,786.00	594,790.30	1.42
2	P.H Noble Doble Hoja 10x2 morado	471,373.78		362,867.34	0.87
3	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clásico x12	443,661.81		397,800.94	0.95
4	Aceite Vegetal Tria 12 x 900ml	427,622.69		398,684.02	0.95
5	Magia Blanca Floral con ganchito 60x140gr	357,921.10		245,723.89	0.59
6	Vick Vaporub Ungüento Display 12x12gr	338,658.45		190,225.71	0.45
7	P.H Higienol DH 12x4	322,128.62		285,568.14	0.68
8	Pilas Panasonic grande display x 24	207,551.07		191,757.67	0.46
9	Alianza Spaguetti 20x500gr	205,239.03		177,063.05	0.42
10	P.H Noble Extra DH 10x2 Piramidal	192,524.24		172,750.96	0.41

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

**FIGURA n.º 1
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO,
ENERO 2021**



Fuente: : Tabla n.º 1.
 Elaboración: : Propia.
 FIGURA 1: Relación de los diez productos más vendido, enero 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 1 nos muestran una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el mes de enero 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/772 795,40, ítem 2 por S/471 373,78, ítem 3 por S/443 661,81, ítem 4 por S/427 622,69, ítem 5 por S/357 921,10, ítem 6 por S/338 658,45, ítem 7 por S/322 128,62, ítem 8 por S/207 551,07, ítem 9 por S/205 239,03 y el ítem 10 por S/192 524,24; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo (por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden a los ítem 10 y 9, cuyo promedio de rotación fue de 0.41 y 0.42, situación que ha generado ventas por S/192 524,24 y S/205 239,03, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima del medio día, los cuales se encuentran representados por los ítem 6, 8, 5 y 7, cuyo promedio de rotación han sido de 0.45, 0.46, 0.59 y 0.68, situación que ha generado ventas por S/338 658,45, S/207 551,07,

S/357 921,10 y S/322 128,62 respectivamente, de igual manera, tenemos los ítem 2, 3 y 4 que rotaron en razón de casi un día, cuyo promedio de rotación fue de 0.87 y 0.95, situación que ha generado ventas por S/471 373,78, S/443661,81 y S/427 622,69 sucesivamente, y finalmente, tenemos al ítem 10 que ha rotado a razón de casi un día y medio, cuyo promedio de rotación fue de 1.42, situación que ha generado ventas por S/772 795,40.

4.2. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el mes de febrero 2021

Tabla 2: Relación de los diez productos más vendido, febrero 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S)	Inventario del mes (S)	Costo Venta por producto (S)	Rotación en días
1	Aceite Norcheff Vegetal 12x900ml	467,367.47	12,345,138.00	418,846.81	0.95
2	P.H Higienol DH 12x4	313,377.86		243,777.94	0.55
3	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clasico x12	303,733.82		274,476.78	0.62
4	Magia Blanca Floral con Ganchito 60x140gr	284,977.40		229,999.59	0.52
5	Leche Ideal Cremosita Mzc Lac 24x395gr	259,305.82		241,611.15	0.55
6	Alianza Spaguetti 20x500gr	258,103.04		210,533.93	0.48
7	P.H Noble Doble Hoja 10x2 morado	241,835.25		232,955.94	0.53
8	Jabon Jumbo Floral 40x210gr	233,792.43		220,402.25	0.50
9	Aceite Vegetal Tria 12x900ml	202,957.66		182,715.87	0.41
10	Vick Vaporub Ungüento Display 12x12gr	182,868.36		122,511.64	0.28

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.



Fuente: : Tabla n.º 2.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 2: Relación de los productos más vendido, febrero 2021.

Interpretación:

La tabla y figura n.º 2 nos muestran una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el mes de febrero 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/467 367,47, ítem 2 por S/313 377,86, ítem 3 por S/303 733,82, ítem 4 por S/284 977,40, ítem 5 por S/259 305,82, ítem 6 por S/258 103,04, ítem 7 por S/241 835,25, ítem 8 por S/233 792,43, ítem 9 por S/202 957,66 y el ítem 10 por S/182 868,36; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo (por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden a los ítem 10 y 9, cuyo promedio de rotación fue de 0.28 y 0.41, situación que ha generado ventas por S/182 868,36 y S/202 957,66, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima del medio día, los cuales se encuentran representados por los ítem 6, 8, 4, 7, 2, 5 y 3 cuyo promedio de rotación han sido de 0.48, 0.50, 0.52, 0.53, 0.55 y 0.62, situación que ha generado ventas por S/258 103,04, S/233 792,43, S/284 977,40, S/241 835,25, S/313 377,86, S/259 305,82 y S/303 733,82 respectivamente, y finalmente, tenemos al ítem 1 que ha rotado a razón de casi un día, cuyo promedio de rotación fue de 0.95, situación que ha generado ventas por S/467 367,47.

4.3. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el mes de marzo 2021

Tabla 3: Relación de los diez productos más vendido, marzo 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clasico x12	429,168.96	13,907,384.00	348,124.77	0.75
2	P.H Noble Doble Hoja 10x2 morado	305,468.79		297,396.34	0.64
3	Magia Blanca Floral con Ganchito 60x140gr	302,426.60		157,938.55	0.34
4	P.H Higienol DH 12x4	294,869.18		252,610.65	0.54
5	Aceite Norcheeff Vegetal 12x900ml	269,211.02		215,396.03	0.46
6	Alianza Spaguetti 20x500gr	231,295.54		184,577.22	0.40

7	Harina El Molino Especial Trop PPx50kg	205,732.33	148,377.64	0.32
8	Leche Ideal Cremosita Mzc Lac 24x395gr	203,415.25	186,458.24	0.40
9	Aceite Palmerola 12x900ml	157,176.21	146,210.35	0.32
10	Suavitel Primavera 80ml 12trx12sh	138,952.06	24,098.97	0.05

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.



Fuente: : Tabla n.º 3.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 3: Relación de los productos más vendido, marzo 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 3 nos muestran una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el mes de marzo 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/429 168,96, ítem 2 por S/305 468,79, ítem 3 por S/302 426,60, ítem 4 por S/294 869,18, ítem 5 por S/269 211,02, ítem 6 por S/231 295,54, ítem 7 por S/205 732,33, ítem 8 por S/203 415,25, ítem 9 por S/157 176,21 y el ítem 10 por S/138 952,06; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo

(por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden a los ítem 10, 7, 9, 3, 6 y 8, cuyo promedio de rotación fueron de 0.05, 0.32, 0.34, y 0.40, situación que ha generado ventas por S/138 952,06, S/205 732,33, S/157 176,21, S/302 426,60, S/231 295,54 y S/203 415,25 correspondientemente, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima del medio día, los cuales se encuentran representados por los ítem 5, 4, y 2, cuyo promedio de rotación han sido de 0.46, 0.54 y 0.64, situación que ha generado ventas por S/269 211,02, S/294 869,18 y S/305 468,79 respectivamente, y finalmente, tenemos al ítem 1 que ha rotado a razón de casi un día, cuyo promedio de rotación fue de 0.75, situación que ha generado ventas por S/429 168,96.

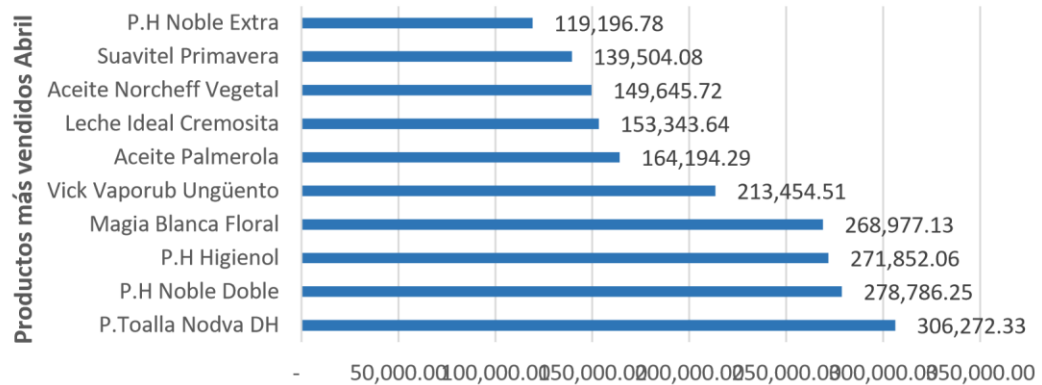
4.4. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el mes de abril 2021

Tabla 4: *Relación de los diez productos más vendido, abril 2021*

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo por producto (S/)	Rotación en días
1	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clasico x12	306,272.33	14,050,896.00	244,038.24	0.52
2	P.H Noble Doble Hoja 10x12 morado	278,786.25		267,086.77	0.57
3	P.H Higienol DH 12x4	271,852.06		238,780.67	0.51
4	Magia Blanca Floral con Ganchito 60x140gr	268,977.13		121,856.82	0.26
5	Vick Vaporub Ungüento Display 12x12gr	213,454.51		178,799.32	0.38
6	Aceite Palmerola 12x900ml	164,194.29		156,032.61	0.33
7	Leche Ideal Cremosita Mzc Lec 24x395gr	153,343.64		141,330.20	0.30
8	Aceite Norcheff Vegetal 12x900ml	149,645.72		111,962.32	0.24
9	Suavitel Primavera 80ml 12trx12sh	139,504.08		70,073.39	0.15
10	P.H Noble Extra DH 10x2 piramidal	119,196.78		105,611.27	0.23

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. **Elaboración:** Propia.

**FIGURA N.º 4
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO,
ABRIL 2021**



	P.Toalla Nodva DH	P.H Noble Doble	P.H Higienol	Magia Blanca Floral	Vick Vaporub Ungüento	Aceite Palmerola	Leche Ideal Cremosita	Aceite Norcheff Vegetal	Suavitel Primavera	P.H Noble Extra
■ Ventas	306,272	278,786	271,852	268,977	213,454	164,194	153,343	149,645	139,504	119,196

Niveles de Venta

Fuente: : Tabla n.º 4.
Elaboración: : Propia.

FIGURA 4: Relación de los productos más vendido, abril 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 4 nos muestran una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el mes de abril 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/306 272,33, ítem 2 por S/278 786,25, ítem 3 por S/271 852,06, ítem 4 por S/268 977,13, ítem 5 por S/213 454,51, ítem 6 por S/164 194,29, ítem 7 por S/153 343,64, ítem 8 por S/149 645,72, ítem 9 por S/139 504,08 y el ítem 10 por S/119 196,78; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo (por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden a los ítem 9, 10, 8, 4, 7, 6 y 8, cuyo promedio de rotación fueron de 0.15, 0.23, 0.24, 0.26, 0.30, 0.33 y 0.38, situación que ha generado ventas por S/139 504,08, S/119 196,78, S/149 645,72, S/268 977,13, S/153 343,64, S/164 194,29 y S/213 454,51 correspondientemente, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima del medio día, los cuales se encuentran representados

por los ítem 3, 1 y 2, cuyo promedio de rotación han sido de 0.51, 0.52, 0.57, situación que ha generado ventas por S/269 211,02, S/294 869,18 y S/305 468,79 respectivamente.

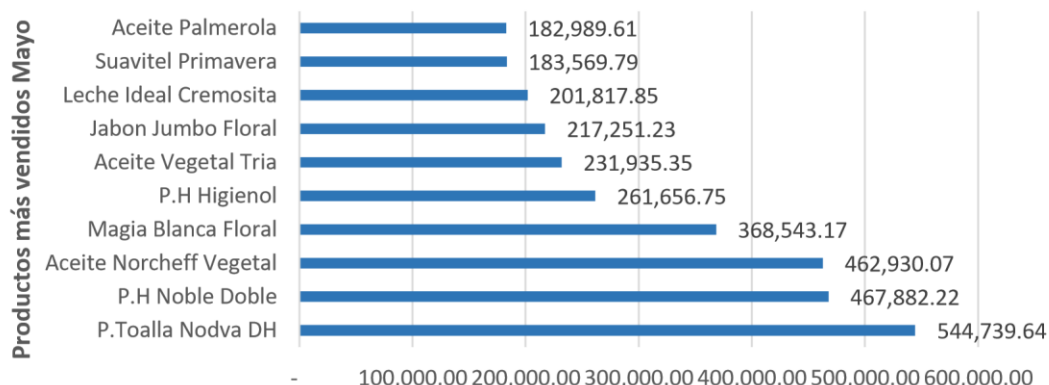
4.5. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el mes de mayo 2021

Tabla 5: Relación de los diez productos más vendido, mayo 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo por producto (S/)	Rotación en días
1	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clasico x12	544,739.64	10,378,641.00	498,332.52	1.44
2	P.H Noble Doble Hoja 12x2 morado	467,882.22		369,201.98	1.07
3	Aceite Norcheff Vegetal 12x900ml	462,930.07		396,045.89	1.14
4	Magia Blanca Floral con Ganchito 60x140gr	368,543.17		178,627.46	0.52
5	P.H Higienol DH 12x4	261,656.75		231,740.03	0.67
6	Aceite Vegetal Tria 12x900ml	231,935.35		216,387.39	0.63
7	Jabon Jumbo Floral 40x210gr	217,251.23		191,777.40	0.55
8	Leche Ideal Cremosita Mzc Lc 24x395gr	201,817.85		186,132.62	0.54
9	Suavitel Primavera 80ml 12trx12sh	183,569.79		12,444.28	0.04
10	Aceite Palmelora 12x900ml	182,989.61		169,227.22	0.49

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. **Elaboración:** Propia.

**FIGURA N.º 5
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO MAYO
2021**



	P.Toalla Nodva DH	P.H Noble Doble	Aceite Norcheff Vegetal	Magia Blanca Floral	P.H Higienol	Aceite Vegetal Tria	Jabon Jumbo Floral	Leche Ideal Cremosita	Suavitel Primavera	Aceite Palmerola
■ Ventas	544,739	467,882	462,930	368,543	261,656	231,935	217,251	201,817	183,569	182,989

Niveles de Venta

Fuente: : Tabla n.º 5.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 5: Relación de los productos más vendido, mayo 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 6 nos muestran una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el mes de mayo 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/544 739,64, ítem 2 por S/467 882,22, ítem 3 por S/462 930,07, ítem 4 por S/368 543,17, ítem 5 por S/261 656,75, ítem 6 por S/231 935,35, ítem 7 por S/217 251,23, ítem 8 por S/201 817,85, ítem 9 por S/183 569,79 y el ítem 10 por S/182 989,61; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo (por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden al ítem 9, cuyo promedio de rotación fue de 0.04, situación que ha generado ventas por S/183 569,79, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima del medio día, los cuales se encuentran representados por los ítem 10, 4, 8, 7, 6 y 5, cuyo promedio de rotación han sido de 0.49, 0.52, 0.54, 0.55, 0.63 y 0.67, situación que ha generado ventas por S/182 989,61, S/368 543,17, S/201 817,85,

S/217 251,23, S/231 935,35 y S/261 656,75 respectivamente, y finalmente, tenemos a los ítem 2, 3 y 1 que han rotado por encima al de un día, cuyo promedio de rotación fue de 1.07, 1.14 y 1.44, situación que ha generado ventas por S/467 882,22, S/462 930,07 y S/544 739,64.

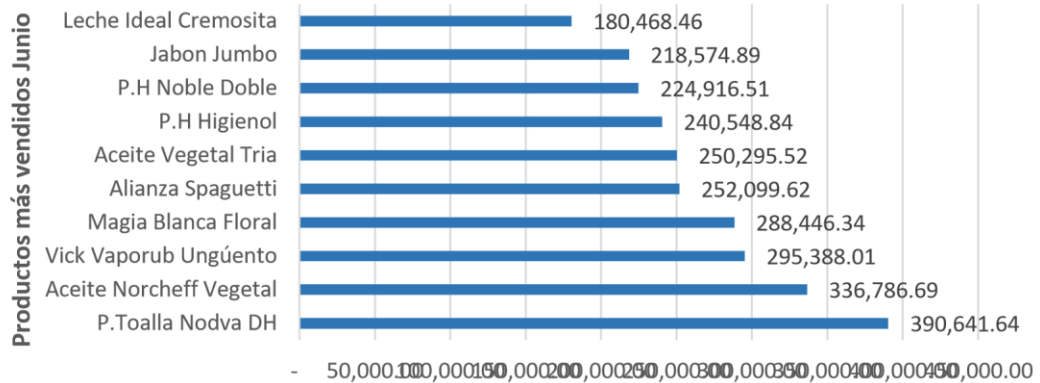
4.6. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el mes de junio 2021

Tabla 6: *Relación de los diez productos más vendido, junio 2021*

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	P.Toalla Nova Megarrollo Clasico x12	390,641.64	10,798,705.00	349,574.27	0.97
2	Aceite Norcheff Vegetal 12x900ml	336,786.69		249,841.44	0.69
3	Vick Vaporub Ungüento Display 12x12gr	295,388.01		101,760.50	0.28
4	Magia Blanca Floral 60x140gr	288,446.34		253,186.87	0.70
5	Alianza Spaguetti 20x500gr	252,099.62		218,276.89	0.61
6	Aceite Vegetal Tria 12x900ml	250,295.52		229,825.50	0.64
7	P.H Higienol DH 12x4	240,548.84		215,484.69	0.60
8	P.H Noble Doble Hoja 10x2 morado	224,916.51		213,284.90	0.59
9	Jabon Jumbo Floral 40x210gr	218,574.89		203,125.85	0.56
10	Leche Ideal Cremosita Mzc Lac 24x395gr	180,468.46		164,418.10	0.46

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.

**FIGURA N.º 6
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO,
JUNIO 2021**



	P.Toalla Nodva DH	Aceite Norcheff Vegetal	Vick Vaporub Ungüento	Magia Blanca Floral	Alianza Spaguetti	Aceite Vegetal Tria	P.H Higienol	P.H Noble Doble	Jabon Jumbo	Leche Ideal Cremosita
■ Ventas	390,641	336,786	295,388	288,446	252,099	250,295	240,548	224,916	218,574	180,468

Niveles de Venta

Fuente: : Tabla n.º 6.
Elaboración: : Propia.

FIGURA 6: Relación de los productos más vendido, junio 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 6 nos muestran una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el mes de junio 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/390 641,64, ítem 2 por S/336 786,69, ítem 3 por S/295 388,01, ítem 4 por S/288 446,34, ítem 5 por S/252 099,62, ítem 6 por S/250 295,52, ítem 7 por S/240 548,84, ítem 8 por S/224 916,51, ítem 9 por S/218 574,89 y el ítem 10 por S/180 468,46; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo (por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden al ítem 3, cuyo promedio de rotación fue de 0.28, situación que ha generado ventas por S/295 388,01, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima del medio día, los cuales se encuentran representados por los ítem 10, 9, 8, 7, 5, 6 y 2, cuyo promedio de rotación han sido de 0.46, 0.56, 0.59, 0.60, 0.61, 0.64 y 0.69, situación que ha generado ventas por S/180 468,46, S/218 574,89,

S/224 916,51, S/240 548,84, S/252 099,62 y S/336 786,69 respectivamente, y finalmente, tenemos a los ítem 4 y 1 que han rotado a razón de casi un día, cuyo promedio de rotación fue de 0.70 y 0.97, situación que ha generado ventas por S/288 446,34 y S/390 641,64 sucesivamente.

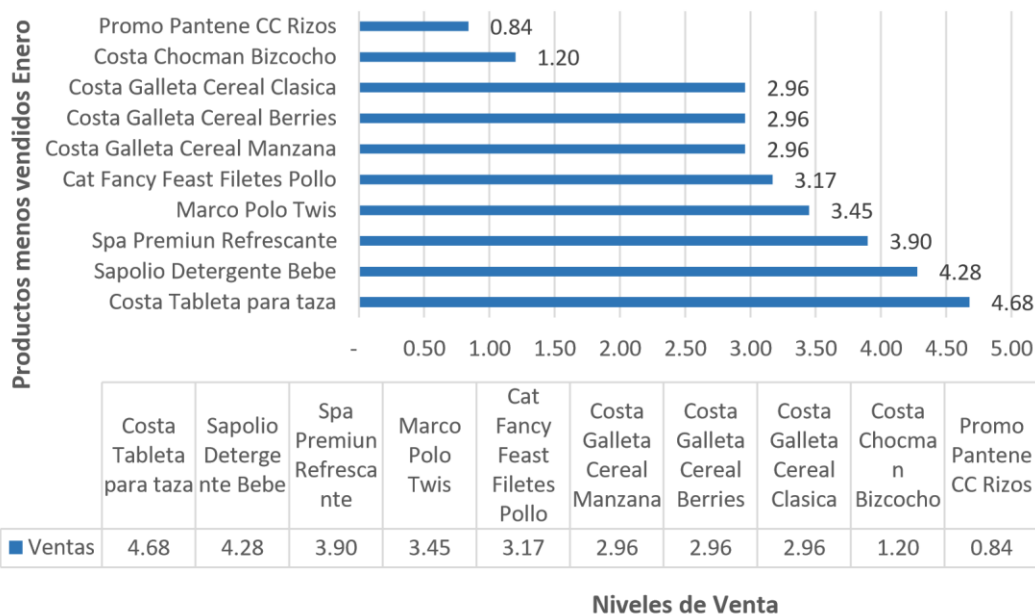
4.7. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el mes de enero 2021

Tabla 7: Relación de los diez productos menos vendido, enero 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Costa Tableta para taza 150x90gr	4.68	12,547,786.00	3.94	0.00
2	Sapolio Detergente Bebe 60x150gr	4.28		3.71	0.00
3	Spa Premiun Refescante 72x130gr	3.90		3.43	0.00
4	Marco Polo Twist 20x250gr	3.45		2.99	0.00
5	Cat Fancy Feast Min Filetes Pollo 20x85gr	3.17		3.00	0.00
6	Costa Galleta Gran Cereal Manzana	2.96		2.47	0.00
7	Costa Galleta Gran Cereal Berries	2.96		2.47	0.00
8	Costa Galleta Gran Cereal Clasica	2.96		2.47	0.00
9	Costa Chocman Bizcocho R.Manjar x30gr	1.20		1.05	0.00
10	Promo Pantene cc Rizos Definidos Tira	0.84		0.70	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.

**FIGURA N.º 7
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO,
ENERO 2021**



Fuente: : Tabla n.º 7.
Elaboración: : Propia.

FIGURA 7: Relación de los productos menos vendido, enero 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 7 nos muestran una relación de los diez productos menos vendidos en el mes de enero 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/4.68, ítem 2 por S/4.28, ítem 3 por S/3.90, ítem 4 por S/3.45, ítem 5 por S/3.17, ítem 6 por S/2.96, ítem 7 por S/2.96, ítem 8 por S/2.96, ítem 9 por S/1.20 y el ítem 10 por S/0.84; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan una mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

4.8. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el mes de febrero 2021

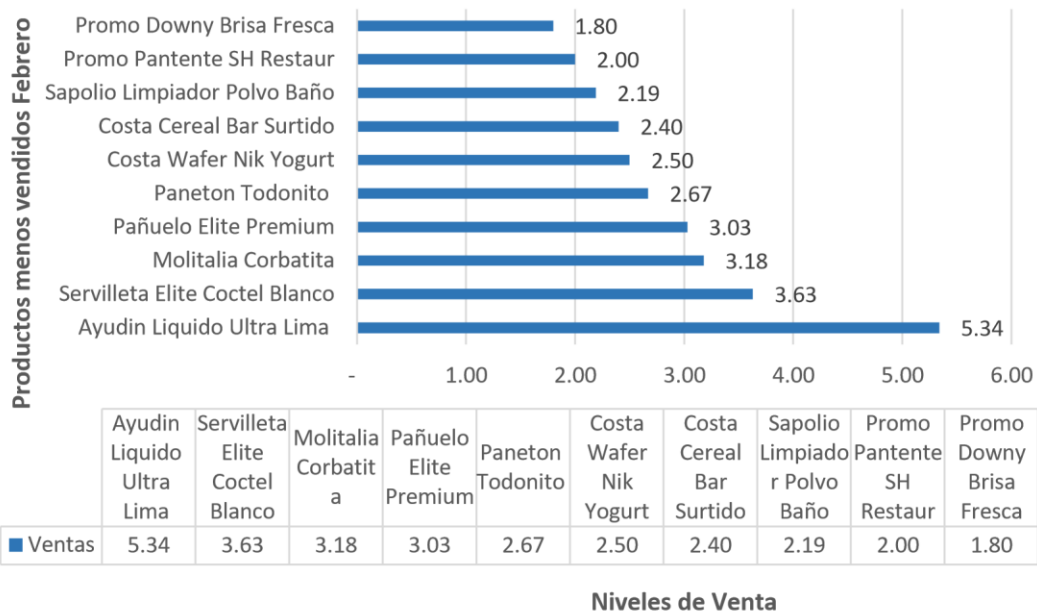
Tabla 8: Relación de los diez productos menos vendido, febrero 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Ayudín Líquido Ultra Lima Limon 6x45ml	5.34	12,345,138.00	4.49	0.00
2	Servilleta Elite Coctel Blanca 60x50	3.63		2.98	0.00
3	Molitalia Corbatita 20x250gr	3.18		2.77	0.00
4	Pañuelo Elite Premium Indiv 30x60 pañuelos	3.03		2.59	0.00
5	Paneton Todonito Cioccolato 12x100gr	2.67		2.40	0.00
6	Costa Wafer Nik Yogurt Vainilla 12 (6x29gr)	2.50		2.08	0.00
7	Costa Cereal Bar Surtido 18gr	2.40		2.01	0.00
8	Sapolio Limpiador Polvo Baño Rep. 24x450gr	2.19		1.94	0.00
9	Promo Pantene SH Restauracion Tira 3	2.00		1.80	0.00
10	Promo Downy Brisa Fresca Pr Tira 90ml	1.80		1.50	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

FIGURA N.º 8
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO,
FEBRERO 2021



Fuente: : Tabla n.º 8.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 8: Relación de los productos menos vendido, febrero 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 8 nos muestran una relación de los diez productos menos vendidos en el mes de febrero 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/5.34, ítem 2 por S/3.63, ítem 3 por S/3.18, ítem 4 por S/3.03, ítem 5 por S/2.67, ítem 6 por S/2.50, ítem 7 por S/2.40, ítem 8 por S/2.19, ítem 9 por S/2.00 y el ítem 10 por S/1.80; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan una mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

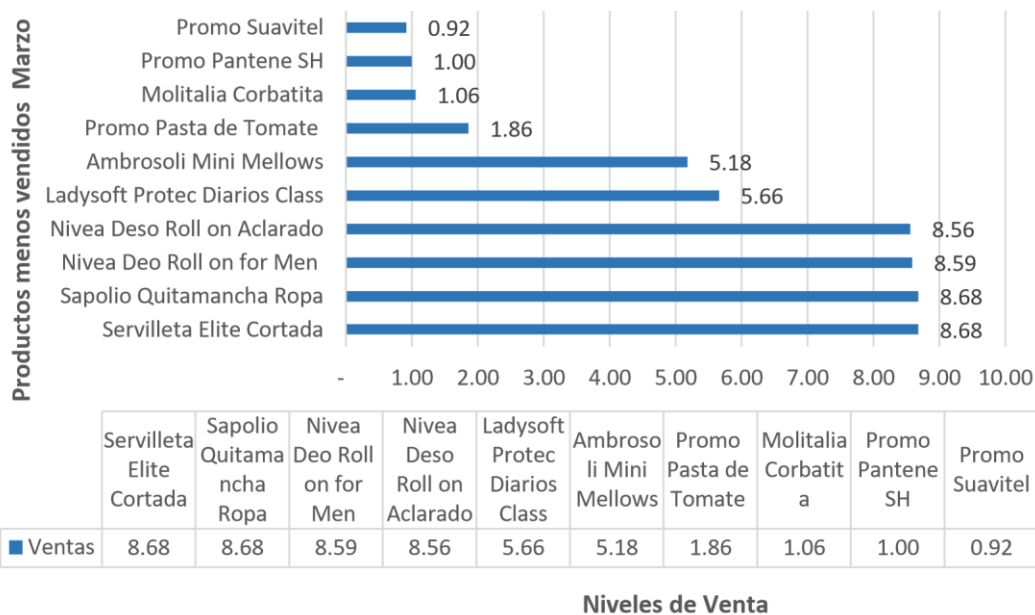
4.9. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el mes de marzo 2021

Tabla 9: Relación de los diez productos menos vendido, marzo 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Servilleta Elite Cortada 6x400	8.68	13,907,384.00	7.44	0.00
2	Sapolio Quitamancha Ropa Color 250+20%	8.68		7.80	0.00
3	Nivea Deo Roll on for Men stress protect 12x50ml	8.59		6.85	0.00
4	Nivea Deso Roll on Aclarado 20x25ml	8.56		7.06	0.00
5	Ladysoft Protec Diarios Clasicos 24x44	5.66		4.47	0.00
6	Ambrosoli Mini Mellows Display 12x24gr	5.18		4.26	0.00
7	Promo Pasta de Tomate Molitalia x80gr	1.86		1.50	0.00
8	Molitalia Corbatita 20x250gr	1.06		0.92	0.00
9	Promo Pantene SH Restauración Tira 3	1.00		0.90	0.00
10	Promo Suavitel Compl Aroma Sol 80ml	0.92		0.79	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
Elaboración: Propia.

**FIGURA N.º 9
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO,
MARZO 2021**



Fuente: : Tabla n.º 9.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 9: Relación de los productos menos vendido, marzo 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 9 nos muestran una relación de los diez productos menos vendidos en el mes de marzo 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/8.68, ítem 2 por S/8.68, ítem 3 por S/8.59, ítem 4 por S/8.56, ítem 5 por S/5.66, ítem 6 por S/5.18, ítem 7 por S/1.86, ítem 8 por S/1.06, ítem 9 por S/1.00 y el ítem 10 por S/0.92; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan una mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

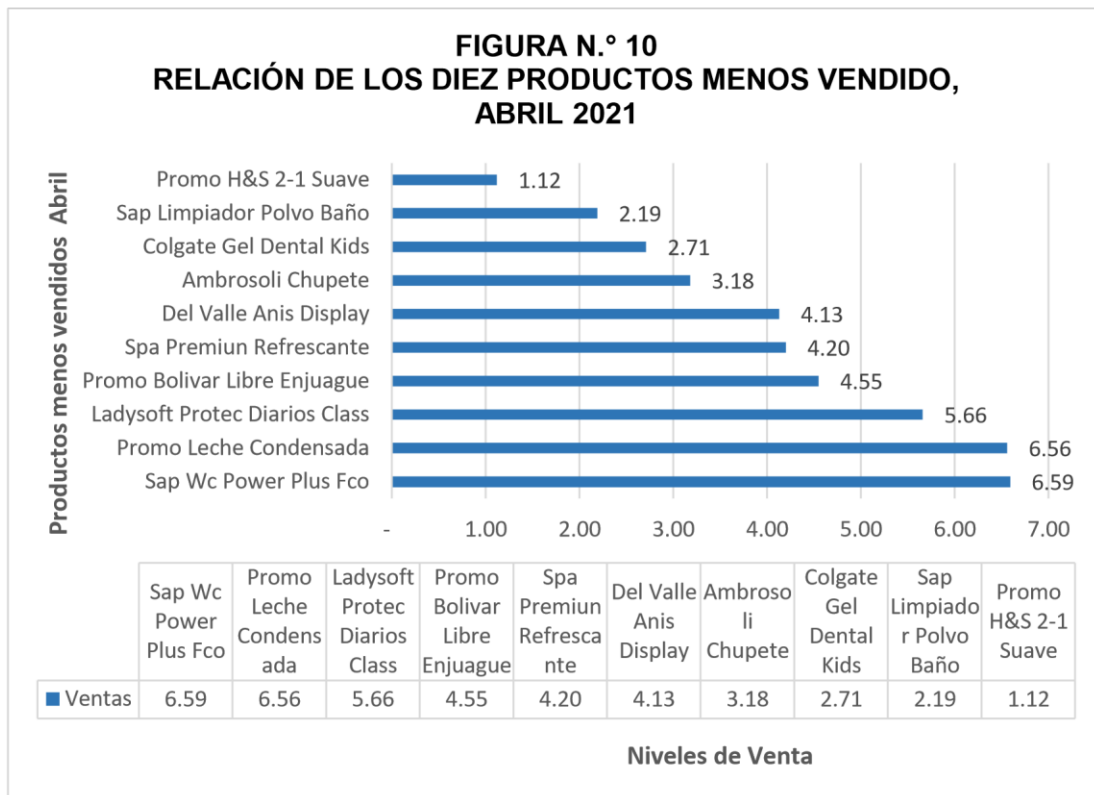
4.10. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el mes de abril 2021

Tabla 10: Relación de los diez productos menos vendido, abril 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Sap Wc Power Plus Fco 12x750ml	6.59	14,050,896.00	5.90	0.00
2	Promo Leche Condensada Nestle x25gr	6.56		5.90	0.00
3	Ladysoft Protec Diarios Clasicos 24x44	5.66		4.47	0.00
4	Promo Bolivar Libre Enjuague Orquidea 80ml	4.55		3.80	0.00
5	Spa Premiun Refrescante 72x130gr	4.20		3.43	0.00
6	Del Valle Anis Display x25sb Pqx2ds	4.13		3.15	0.00
7	Ambrosoli Chupete Divertiloly 30	3.18		2.65	0.00
8	Colgate Gel Dental Kids Sabor Surtidc	2.71		2.36	0.00
9	Sap. Limpiador Polvo Baño Rep. 24x450gr	2.19		1.94	0.00
10	Promo H&S 2-1 Suave y Manejable x33ml	1.12		0.94	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.



Fuente: : Tabla n.º 10.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 10: Relación de los productos menos vendido, abril 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 10 nos muestran una relación de los diez productos menos vendidos en el mes de abril 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/6.59, ítem 2 por S/6.56, ítem 3 por S/5.66, ítem 4 por S/4.55, ítem 5 por S/4.20, ítem 6 por S/4.13, ítem 7 por S/3.18, ítem 8 por S/2.71, ítem 9 por S/2.19 y el ítem 10 por S/1.12; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan una mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

4.11. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el mes de mayo 2021

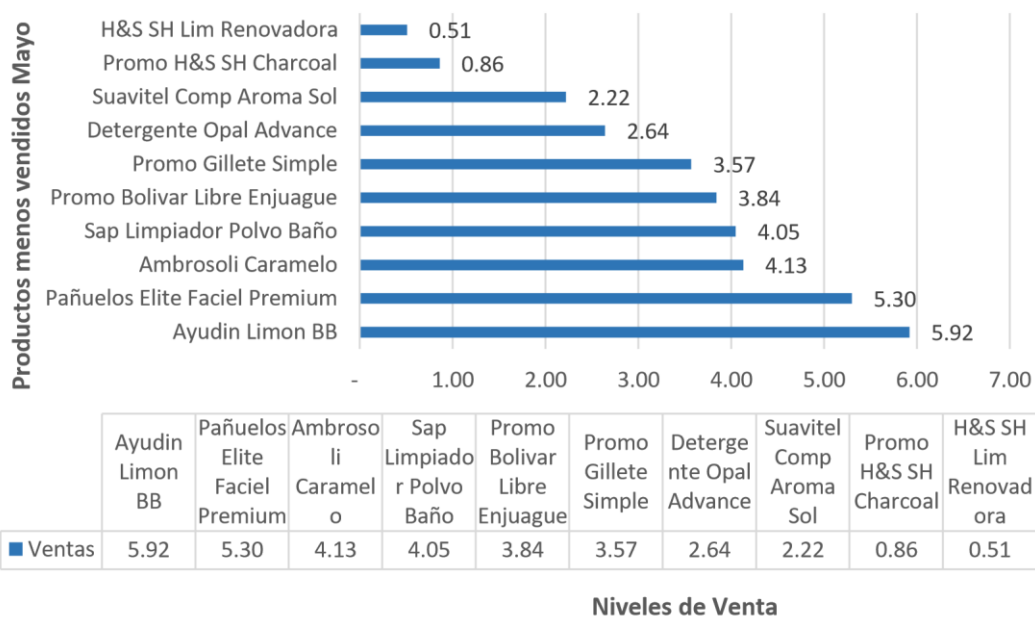
Tabla 11: Relación de los diez productos menos vendido, mayo 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Ayudin Limon BB12x1hg	5.92	10,378,641.00	5.43	0.00
2	Pañuelos Elite Faciel Premium Aroma 36x60	5.30		4.48	0.00
3	Ambrosoli Caremlo Arbolito 25x283gr	4.13		3.44	0.00
4	Sap.Limpiador Polvo Baño Tubo 12x450gr	4.05		3.51	0.00
5	Promo Bolivar Libre Enjuague Orquidea 80ml	3.84		3.04	0.00
6	Promo Gillette Simple Venus 3	3.57		3.05	0.00
7	Detergente Opal Advance 60X150gr	2.64		2.25	0.00
8	Suavitel Comp. Aroma Sol 48x280ml	2.22		1.93	0.00
9	Promo H&S SH Charcoal Tira 15ml	0.86		0.72	0.00
10	H&S SH lim.Renovadora Sachet x10ml	0.51		0.40	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

**FIGURA N.º 11
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO,
MAYO 2021**



Fuente: : Tabla n.º 11.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 11: Relación de los productos menos vendido, mayo 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 11 nos muestran una relación de los diez productos menos vendidos en el mes de mayo 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/5.92, ítem 2 por S/5.30, ítem 3 por S/4.13, ítem 4 por S/4.05, ítem 5 por S/3.84, ítem 6 por S/3.57, ítem 7 por S/2.64, ítem 8 por S/2.22, ítem 9 por S/0.86 y el ítem 10 por S/0.51; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan una mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

4.12. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el mes de junio 2021

Tabla 12: Relación de los diez productos menos vendido, junio 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Fanny Lomito Atun A/V 48x170gr	4.22	10,798,705.00	3.74	0.00
2	Pringles Queso 12x40gr	3.51		1.11	0.00
3	Sapolio Cera Pasta Amarilla DP. 36x300ml	3.21		2.79	0.00
4	Sapolio Cera Pasta Negra DP. 33x300ml	3.21		2.79	0.00
5	Geber 2aet Compota de Mango 12x113gr	3.15		2.84	0.00
6	Ace Acción Instantanea 30x350gr	3.15		2.56	0.00
7	Costa Galleta Chips Chocolate 12	2.97		2.47	0.00
8	Costa Galleta Chips Nuss 12	2.97		2.47	0.00
9	Dento Junior Sandia de 144x75ml	1.77		1.59	0.00
10	Costa Crackelet Snack Original 8x12x18gr	1.17		0.97	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.



Fuente: : Tabla n.º 12.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 12: Relación de los productos menos vendido, junio 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 12 nos muestran una relación de los diez productos menos vendidos en el mes de junio 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/4.22, ítem 2 por S/3.51, ítem 3 por S/3.21, ítem 4 por S/3.21, ítem 5 por S/3.15, ítem 6 por S/3.15, ítem 7 por S/2.97, ítem 8 por S/2.97, ítem 9 por S/1.77 y el ítem 10 por S/1.17; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan una mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

4.13. Rotación de inventarios de productos más vendidos en el primer semestre 2021 (enero – junio)

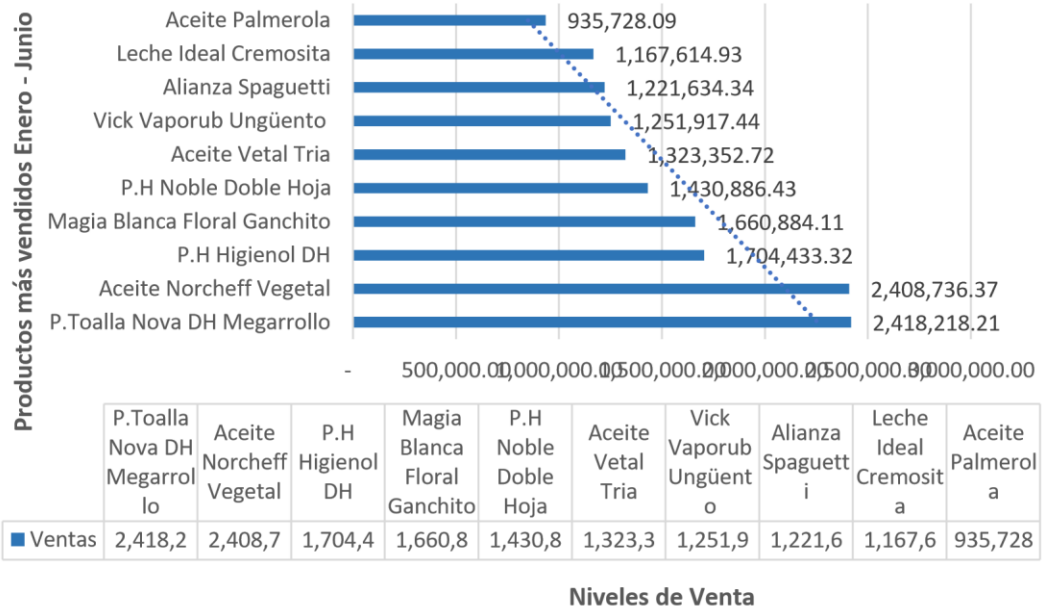
Tabla 13: Relación de los diez productos más vendidos, primer semestre 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del semestral (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	P.Toalla Nova DH Megarrollo Clasico x12	2,418,218.21	74,028,550.00	2,076,893.78	4.99
2	Aceite Norcheff Vegetal 12x900ml	2,408,736.37		2,000,440.78	4.81
3	P.H Higienol DH 12x4	1,704,433.32		1,467,960.88	3.53
4	Magia Blanca Floral con Ganchito 60x140gr	1,660,884.11		998,832.02	0.40
5	P.H Noble Doble Hoja 10x2 morado	1,430,886.43		1,275,885.92	3.07
6	Aceite Vegetal Tria 12x900ml	1,323,352.72		1,219,280.10	2.93
7	Vick Vaporub Ungüento Display 12x12gr	1,251,917.44		890,220.29	2.14
8	Alianza Spaguetti 20x500gr	1,221,634.34		1,023,444.02	2.46
9	Leche Ideal Cremosita Mzc Lac 24x395gr	1,167,614.93		1,078,100.71	2.59
10	Aceite Palmerola 12x900ml	935,728.09		873,094.97	2.10

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

**FIGURA N.º 13
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO,
PRIMER SEMESTRE 2021**



Fuente: : Tabla n.º 13.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 13: Relación de los diez productos más vendido, primer semestre 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 13 nos muestran de manera consolidada una relación de los diez primeros productos que más se vendieron en el primer semestre 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que más se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/2 418 218,21, ítem 2 por S/2 408 736,37, ítem 3 por S/1 704 433,32, ítem 4 por S/1 660 884,11, ítem 5 por S/1 430 886,43, ítem 6 por S/1 323 352,72, ítem 7 por S/1 251 917,44, ítem 8 por S/1 221 634,34, ítem 9 por S/1 167 614,93 y el ítem 10 por S/935 728,09; en cuanto a la rotación de inventarios, tenemos que los productos que han rotado en un menor tiempo (por debajo del medio día), es decir, que han tenido una mayor rotación en un periodo corto de tiempo corresponden al ítem 4, cuyo promedio de rotación fue de 0.40, situación que ha generado ventas por S/1 660 884,11, seguido por aquellos ítem que presentaron una rotación por encima de los dos días, los cuales se encuentran representados por los ítem 10, 7, 8, 9 y 6, cuyo promedio de rotación han sido

de 2.10, 2.14, 2.46, 2.59 y 2.93, situación que ha generado ventas por S/935 728,09, S/1 251 917,44, S/1 221 634,34, S/1 167 614,93 y S/1 323 352,72 correspondientemente, de igual manera, tenemos los ítem 5 y 3 que rotaron en razón de más de tres días, cuyo promedio de rotación fue de 3.07 y 3.53, situación que ha generado ventas por S/1 430 886,43 y S/1 704 433,32 respectivamente, y finalmente, tenemos a los ítem 2 y 1 que han rotado a razón de más de cuatro días, cuyo promedio de rotación fue de 4.81 y 4.99, situación que ha generado ventas por S/2 408 736,37 y S/2 418 218,21 sucesivamente.

Asimismo, los inventarios en el primer semestre 2021 (enero a junio) tuvieron una rotación promedio de casi tres días, es decir, su promedio de rotación fue de 2.90, situación que generó ventas promedias por S/1 552 340,60.

4.14. Rotación de inventarios de productos menos vendidos en el primer semestre 2021 (enero – junio)

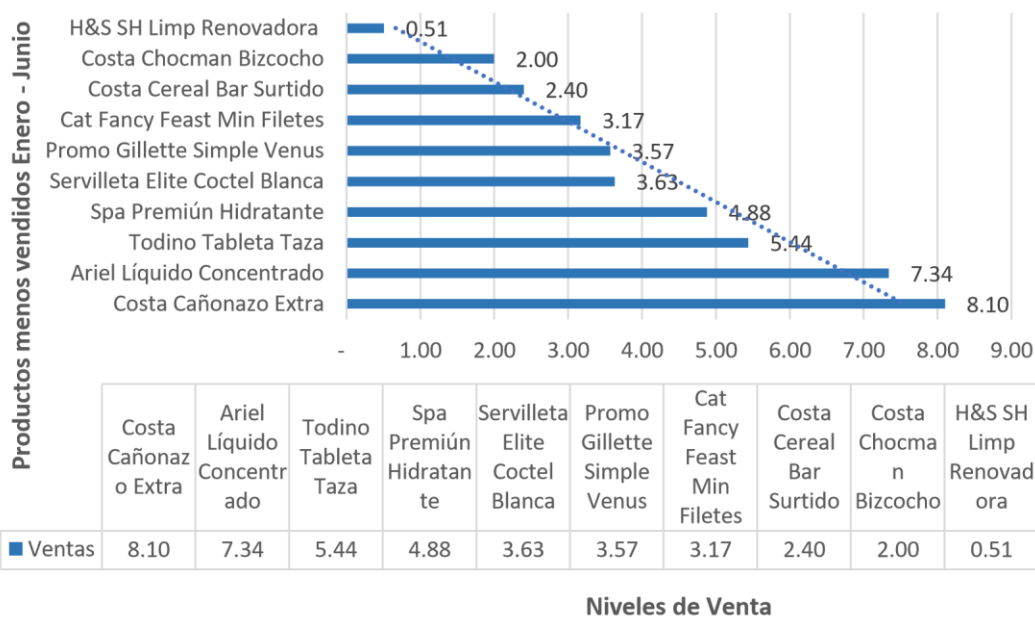
Tabla 14: Relación de los diez productos menos vendidos, primer semestre 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del semestral (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1	Costa Cañonazo Extra 46gr	8.10	74,028,550.00	6.01	0.00
2	Ariel Líquido Concentrado 9x400ml Doy Pack	7.34		5.71	0.00
3	Todino Tableta Taza Todinno 12x80gr	5.44		4.54	0.00
4	Spa Premiún Hidratante 60x80gr	4.88		4.17	0.00
5	Servilleta Elite Coctel Blanca 60x50	3.63		2.98	0.00
6	Promo Gillette Simple Venus 3	3.57		3.05	0.00
7	Cat Fancy Feast Min Filetes Pollo 24x85gr	3.17		3.00	0.00
8	Costa Cereal Bar Surtido 15gr	2.40		2.01	0.00
9	Costa Chocman Bizcocho Manjar x30gr	2.00		1.74	0.00
10	H&S SH Limp. Renovadora Sachet X10ml	0.51		0.40	0.00

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

**FIGURA N.º 14
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO,
PRIMER SEMESTRE 2021**



Fuente: : Tabla n.º 14.

Elaboración: : Propia.

FIGURA 14: Relación de los diez productos menos vendido, primer semestre 2021

Interpretación:

La tabla y figura n.º 14 nos muestran de manera consolidada una relación de los diez productos menos vendidos en el primer semestre 2021, así como también, nos revelan la rotación que presentaron cada una de ellas; respecto a las ventas, los productos que menos se vendieron se encuentran comprendidos en el siguiente orden: ítem 1 por S/8.10, ítem 2 por S/7.34, ítem 3 por S/5.44, ítem 4 por S/4.88, ítem 5 por S/3.63, ítem 6 por S/3.57, ítem 7 por S/3.17, ítem 8 por S/2.40, ítem 9 por S/2.00 y el ítem 10 por S/0.51; en cuanto a la rotación de inventarios, se observa que los mismos no presentaron rotación alguna por considerarse productos que no generan mayor demanda y beneficio (ingresos) para la empresa, razón por el cual, han dejado de ser adquiridas para su comercialización; sin embargo, es menester señalar que el producto menos vendido se encuentra representado por el ítem 10.

CAPITULO V: DISCUSIÓN

El objetivo del presente trabajo de investigación ha sido determinar el nivel de rotación que presentan los inventarios de mercaderías de la empresa Comercializadora San Juan SAC en el primer semestre 2021. Asimismo, presentó una sola variable de estudio que es “Rotación de Inventario”, además se emplearon las técnicas del relevamiento, cálculo y el análisis, y como instrumento de recolección de datos la ficha de registros. A través de los resultados, se ha logrado determinar lo siguiente:

1. El nivel de rotación que presentan los inventarios de la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo de estudio es alto, toda que el tiempo promedio en el que tardan en rotar (ingreso y salida de los almacenes) es de casi tres días (coeficiente promedio calculado: 2.90), esto quiere decir, que la empresa genera una rotación permanente, constante y en menor tiempo, debido a que los productos que comercializa principalmente están comprendidos por aquellos de primera necesidad y limpieza en general, así como también, los sectores o canales de distribución se centran en los clientes mayoristas y minorista, situación que permite generar ingresos promedios por S/1 552 340,60 y a su vez, disponer de un cierto grado de liquidez; es de señalar que los resultados obtenidos se alinean en parte con la investigación realizada por Muñoz & Alejos (2020) sobre “Efectos de la Rotación de los inventarios y su impacto en la Liquidez de las empresas comercializadoras de equipamiento médico, agremiadas a la Cámara de Comercio de Lima, año 2019”, el cual presentó dos variables “Rotación de Inventarios” y “Liquidez”, cuya investigación fue de tipo aplicada y diseño no experimental, donde su población de estudio estuvo conformado por Gerentes Financieros, Gerentes de Logísticas, Contadores Generales, Especialistas en NIIF, Asesores Financieros y Auditores, concluyendo entre otras cosas que la rotación de los inventarios genera un impacto en su liquidez.

2. Asimismo, los resultados se alinean en parte con la investigación realizada por Rivera & Verástegui (2019) sobre “La Rotación de inventarios y su relación en la productividad del almacén de la empresa Comercial OSJOR SRL, Trujillo 2018”, el cual presentó dos variables “Rotación de Inventario” y “Productividad”, cuya investigación fue de tipo no experimental cuantitativo y diseño transversal correlacional, donde su población de estudio estuvo conformado por todas las existencias del almacén de la empresa, concluyendo entre otras cosas que la rotación de inventarios ha presentado una tendencia muy cambiante, donde su indicador más alto fue en noviembre con un ratio de 1.82, mientras que en agosto presentó su tendencia más baja con un ratio de 0.94.

3. De igual manera, los resultados no se alinean con la investigación realizada por Campos (2018) sobre “Rotación de inventario y liquidez en la empresa Perno Centro San Martin EIRL, Distrito de Tarapoto, 2014-2018”, el cual presentó dos variables de estudio “Rotación de inventario” y “Liquidez”, cuya investigación fue de tipo básica y diseño no experimental de corte longitudinal, donde su población de estudio estuvo conformado por los estados financieros del periodo 2014 al 2018, concluyendo entre otras cosas que la rotación de inventarios no presente relación significativa con la liquidez.

CAPITULO VI: CONCLUSIONES

Como resultado del desarrollo del presente trabajo de investigación, hemos arribado a las siguientes conclusiones:

1. Se determinó que el nivel de rotación de inventarios que presenta la empresa Comercializadora San Juan SAC para el periodo de estudio es alto, pues, los resultados indican que los inventarios rotan a razón de un promedio de 2.90, es decir, rotan cada casi tres días, situación que genera ingresos promedios a través de las ventas por S/1 552 340,60, importe que se considera significativo teniendo presente que la misma se genera cada casi tres días.
2. Se identificó que el producto que presenta una mayor rotación de inventario en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el periodo de estudio es por "Aceite Palmerola 12x900 ml", pues, los resultados (ver tabla n.º 13) señalan que el citado producto presenta una rotación promedio de 2.10, es decir, que a comparación de los demás productos, su rotación se genera en un menor tiempo (cada dos días), sin embargo, solo genera ingresos promedios por S/935 728,09; todo lo contrario ocurre con el primer producto "Papel Toalla Nova DH Megarrollo Clásico x12", quien presenta una rotación promedio de 4.99, es decir, su rotación se genera en un mayor tiempo (cada cinco días), sin embargo, genera ingresos promedios por S/2 418 218,21.
3. Se identificó que los productos menos vendidos en la empresa Comercializadora San Juan SAC en el periodo de estudio no presentan rotación alguna, por considerarse productos que no poseen demanda o interés alguno por parte de los consumidores (clientes), y que gradualmente van agotando su stock conforme van vendiéndose; sin embargo, es necesario señalar que el producto menos vendido es el "H&S Limpiador Renovadora Sachet x10ml".

CAPITULO VII: RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a la Gerencia de Administración, en coordinación con la Gerencia de Ventas y la oficina de Logística, diseñar estrategias que estén orientados a la creación o búsqueda de nuevos canales de distribución de las mercaderías, el cual, permitirá incrementar el nivel de ventas a través de una rotación más eficiente y eficaz, generando de esta manera una mejor rentabilidad respecto a la administración de los activos corrientes de la empresa, en este caso, de los recursos realizables (inventarios) y al mismo tiempo generará una mayor liquidez para la misma.
2. Se recomienda a la Gerencia de Administración, en coordinación con la jefatura de Contabilidad y la oficina de Logística, establecer nuevas políticas de control respecto a los inventarios de mercaderías, con el propósito de poder evaluar permanentemente el nivel de rotación (promedio de tiempo) que presentan cada una de ellas, y en virtud de ello, prevenir la posibilidad de que se genere sobre stock de los mismo, situación que podría afectar negativamente no solo la rentabilidad en la administración de los activos corrientes (recursos realizables – inventarios), sino también, afectar la capacidad de generar mayor liquidez.
3. Se recomienda a la Gerencia de Administración, en coordinación con la jefatura de Contabilidad y la oficina de Logística, monitorear y evaluar permanentemente los inventarios de mercaderías, principalmente en aquellas que presentan un nivel muy bajo de rotación, el cual no produce mayor beneficio para la empresa, para lo cual será necesario desprenderse de ellas a efectos de no generar costos innecesarios, y evitar la compra de productos que no son aceptados en el mercado.

CAPITULO VIII: REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Admin. (14 de Febrero de 2014). *SPC Consulting Group*. Recuperado el 10 de Julio de 2021, de <https://spcgroup.com.mx/que-es-un-almacen/>
- Álvarez, C. A. (2011). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa - Guía didáctica*. Colombia. Recuperado el 17 de Junio de 2021, de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-lainvestigacion.pdf>
- Arellano, S. M. (2018). *Rotación de inventario y liquidez en la empresa Perno Centro San Martín EIRL, Distrito de Tarapoto, 2014 - 2018*. Tesis para optar el grado académico de Maestra en Administración de Negocios - MBA, Escuela de Posgrado Universidad César Vallejo, San Martín, Tarapoto. Recuperado el 1 de Julio de 2021, de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/30149/Campos_AS_M.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Arias, A. S. (1 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 9 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>
- Arias, A. S. (7 de Octubre de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 5 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- Arias, A. S. (4 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 13 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Baray, H. L. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Mexico. Recuperado el 19 de Junio de 2021, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/203/#indice>
- Basauri, R. O. (2018). *Rotación de inventarios y el valor razonable en la empresa Equipments And Coaching Fitness SAC, año 2016*. Tesis para obtener el Título profesional de Contador Público, Universidad César Vallejo, Lima, Lima. Recuperado el 1 de Julio de 2021, de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24934/Ocas_BR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cairampoma, M. R. (2015). *Manual de Redacción Científica*. Lima, Perú. Recuperado el 16 de Junio de 2021, de http://mrojas.perulactea.com/http://mrojas.perulactea.com/wpcontent/uploads/2015/08/Manual-2015-ACTUALIZADO_PL.pdf
- Cohen, N., & Gómez Rojas, G. (2019). *Metodología de la Investigación, ¿Para qué?* Buenos Aires, Argentina: Teseo. Recuperado el 26 de Junio de 2021, de http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20190823024606/Metodologia_para_que.pdf
- Condori, J. A. (2015). *Cómo empezar una Tesis*. Arequipa, Perú: Bioestadístico EIRL. Recuperado el 19 de Junio de 2021, de <https://asesoresenturismoperu.files.wordpress.com/2016/03/107-josc3a9-supocc3b3mo-empezar-una-tesis.pdf>

- Contabilidad, C. N. (s.f.). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Recuperado el 5 de Julio de 2021, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/2_NIC.pdf
- Cortés Cortés, M., & Iglesias León, M. (2004). *Generalidades sobre Metodología de la Investigación*. Ciudad de Carmen, México. Recuperado el 27 de Junio de 2021, de http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf
- Day, R. A. (2005). *Cómo escribir y publicar trabajos científicos*. Washington, Estados Unidos: Organización Panamericana de la Salud. Recuperado el 28 de Junio de 2021, de <http://www.bvs.hn/Honduras/pdf/Comoescribirypublicar.pdf>
- De la Rocha, M. L., & Rodríguez, F. (2016). *Guía para publicar documentos académicos*. Lima, Perú: Universidad de Lima. Recuperado el 29 de Junio de 2021, de http://www.ulima.edu.pe/sites/default/files/guia_web_para_publicar_documentos_academicos.pdf
- Definista. (6 de Mayo de 2016). *Definicionyque.es*. Recuperado el 13 de Julio de 2021, de <https://definicionyque.es/actividades/>
- Ealde. (29 de Marzo de 2019). *Ealde Business School*. Recuperado el 14 de Julio de 2021, de <https://www.ealde.es/normas-internacionales-de-contabilidad-nic/>
- EmpresaActual. (2 de Junio de 2016). *EmpresaActual.com*. Recuperado el 12 de Julio de 2021, de <https://www.empresaactual.com/ratio-de-rotacion-de-inventario/>
- España, I. d. (1999). Recuperado el 11 de Julio de 2021, de <https://metodoanalogico.wordpress.com/que-es-la-prospectiva/otras-definicionessegun-autores/>
- Ferrari, F. C. (16 de Noviembre de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 11 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/materia-prima.html>
- Galán, J. S. (2 de Diciembre de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 13 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Galán, J. S. (4 de Agosto de 2017). *Economipedia*. Recuperado el 6 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/rotacion-del-inventario.html>
- Galán, J. S. (4 de Febrero de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 10 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/mercaderia.html>
- Hernández Sampieri, R., Fernández - Collado, C., & Baptista Lucio, P. (s.f.). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). Mexico: McGraw-Hill. Recuperado el 1 de Julio de 2021, de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández - Collado, C., & Baptista Lucio, P. (s.f.). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). Mexico: McGraw-Hill. Recuperado el 1 de Julio de 2021,

de

<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sextaedicion.compressed.pdf>

- Hernández Sampieri, R., Fernández - Collado, C., & Baptista Lucio, P. (s.f.). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). Mexico: McGraw-Hill. Recuperado el 1 de Julio de 2021, de <https://seminariodemetodologiadelainvestigacion.files.wordpress.com/2012/03/metodologc3ada-de-la-investigacic3b3n-roberto-hernc3a1ndez-sampieri.pdf>
- Herrera, Y. (7 de Julio de 2020). *Nubox*. Recuperado el 5 de Julio de 2021, de <https://blog.nubox.com/contadores/que-es-un-activo-y-un-pasivo-en-contabilidad>
- Javeriano, C. d. (2019). *Normas APA* (Sexta ed.). Recuperado el 28 de Junio de 2021, de <https://www.um.es/documents/378246/2964900/Normas+APA+Sexta+Edici%C3%B3n.pdf/27f8511d-95b6-4096-8d3e-f8492f61c6dc>
- López Roldan, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Barcelona, España. Recuperado el 17 de Junio de 2021, de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163566/metinvsocua_a2016_cap2-1.pdf
- Lourdes Gonzáles, M., & Difabio de Anglat, H. E. (1 de Setiembre de 2016). Enfoque Transversal y Longitudinal en el estudio de patrones de aprendizaje en alumnos universitarios de ingeniería. *Actualidades Investigativas en Educación*, 1 - 20. Recuperado el 25 de Junio de 2021, de <http://www.redalyc.org/pdf/447/44746861009.pdf>
- Maletta, H. (2009). Metodología y técnica de la producción científica. Perú: CEPES - Universidad del Pacífico. Recuperado el 18 de Junio de 2021, de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/educacion/article/view/1682/1625>
- Martínez, M. S. (1999). *Técnicas Cualitativas de Investigación Social*. Madrid, España: Síntesis, S.A. Recuperado el 28 de Junio de 2021, de <https://metodologiaecs.files.wordpress.com/2014/11/vallesmiguel-tc3a9cnicascualitativas-de-investigacic3b3n-social-1999.pdf>
- Merli, G. O. (2 de Agosto de 2010). Escala de medición en Estadística. *Telos*, 243-247. Recuperado el 29 de Junio de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99315569009.pdf>
- Muñoz Leturia, M. A., & Alejos Pacheco, J. E. (2020). *Efectos de la rotación de los inventarios y su impacto en la Liquidez de las empresas comercializadoras de equipamiento médico, agremiadas a la Cámara de Comercio de Lima, año 2019*. Tesis para optar el Título profesional de Licenciado en Contabilidad, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Lima. Recuperado el 1 de Julio de 2021, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/655209/Munoz_L_M.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Oca, J. M. (9 de Julio de 2015). *Economipedia*. Recuperado el 13 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/consumo.html>
- Paz, G. B. (2017). *Metodología de la Investigación*. Ciudad de Mexico, Mexico: Patria.

- Recuperado el 25 de Junio de 2021, de
[3http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf](http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf)
- Quiroa, M. (12 de Enero de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 10 de Julio de 2021, de
<https://economipedia.com/definiciones/produccion.html>
- Raffino, M. E. (7 de Julio de 2020). *Concepto.de*. Recuperado el 12 de Julio de 2021, de
<https://concepto.de/compromiso/>
- Reyna, S. G. (1994). *Manual de Investigación Documental*. México, México: Trillas.
 Recuperado el 20 de Junio de 2021, de
<file:///C:/Users/HP/Downloads/Gonzalez%20Reyna%20Susana%20-%20Manual%20De%20Investigacion%20Documental.pdf>
- Rivera Pérez, J. R., & Verástegui Centurión, G. D. (2019). *La Rotación de Inventarios y su relación en la productividad del almacén de la empresa Comercial Osjor SRL, Trujillo 2018*. Tesis para optar el Título profesional de Licenciado de Administración, Universidad Privada del Norte, La Libertad, Trujillo. Recuperado el 1 de Julio de 2021, de
https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23324/Rivera%20Perez%20Jhonatan-Verastegui%20Centurion%20Grecia%20del%20Pilar_total.pdf?sequence=8&isAllowed=y
- Salinas, P. J. (2010). *Metodología de la Investigación Científica*. Mérida, Venezuela.
 Recuperado el 16 de Junio de 2021, de
http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/34398/metodologia_investigacion.pdf;jsessionid=C7CE4DC5F370B39AD43B4506FDDC4CF4?sequence=1
- Significados. (9 de Marzo de 2018). *Significados*. Recuperado el 13 de Julio de 2021, de
<https://www.significados.com/rotacion/>
- Susana Gil. (13 de Julio de 2015). Recuperado el 10 de Julio de 2021, de
<https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Tamayo Ly, C., & Silva Siesquén, I. (s.f.). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima. Recuperado el 27 de Junio de 2021, de <http://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/cienciasde-la-educacion/23.pdf>
- Thompson, I. (Octubre de 2008). *Promonegocios.net*. Recuperado el 8 de Julio de 2021, de
<https://www.promonegocios.net/administracion/que-es-administracion.html>
- Thompson, I. (Setiembre de 2009). *Marketing-Free*. Recuperado el 13 de Julio de 2021, de
<https://www.marketing-free.com/producto/definicion-producto.html>
- Vermorel, J. (Marzo de 2020). *Lokad*. Recuperado el 5 de Julio de 2021, de
<https://www.lokad.com/es/definicion-rotacion-del-inventario>
- Westreicher, G. (15 de Julio de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 8 de Julio de 2021, de
<https://economipedia.com/definiciones/recurso.html>

Westreicher, G. (14 de Junio de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 12 de Julio de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/resultado.html>

ANEXOS

1 INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

TABLA n.º 1
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO, ENERO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

TABLA n.º 2
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO, FEBRERO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

TABLA n.º 3
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO, MARZO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
Elaboración: Propia.

TABLA n.º 4
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO, ABRIL 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.

TABLA n.º 5
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO, MAYO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

TABLA n.º 6
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDO, JUNIO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.

TABLA n.º 7
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO, ENERO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
 Elaboración: Propia.

TABLA n.º 8
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO, FEBRERO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
 Elaboración: Propia.

TABLA n.º 9
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO, MARZO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
Elaboración: Propia.

TABLA n.º 10
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO, ABRIL 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.

>

RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO, MAYO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.

Elaboración: Propia.

TABLA n.º 12

RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDO, JUNIO 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del mes (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021. Elaboración: Propia.

TABLA n.° 13
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MÁS VENDIDOS, PRIMER SEMESTRE 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del semestral (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
 Elaboración: Propia.

TABLA n.° 14
RELACIÓN DE LOS DIEZ PRODUCTOS MENOS VENDIDOS, PRIMER SEMESTRE 2021

Item	Producto	Valor Venta por producto (S/)	Inventario del semestral (S/)	Costo Venta por producto (S/)	Rotación en días
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Fuente: Empresa Comercializadora San Juan SAC, primer semestre 2021.
 Elaboración: Propia.

2 CONSENTIMIENTO INFORMADO

Solicitud de Autorización

Iquitos, 2 de octubre de 2021

Carta n.º 002-2021-GTMGyDFA

Señor
Teófilo Haro del Águila
Gerente de Administración de la
Empresa Comercializadora San Juan SAC
Avenida Augusto Freyre n.º 737
Iquitos/Maynas/Loreto;



Asunto : Solicitud de autorización para realizar técnicas e instrumento de investigación para la recolección de datos.

Referencia : a) Apéndice 45.1, Artículo 45º de la Ley n.º 30220, Ley Universitaria de 8 de julio de 2014.
b) Artículo 24º, capítulo VII, de la Resolución del Consejo Universitario n.º 101-2018-CU-UNAP, que aprueba el "Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana" de 18 de octubre de 2018.

Tenemos el agrado de dirigirnos a Usted para saludarlo cordialmente y al mismo tiempo expresarle con el debido respeto lo siguiente:

Somos egresados de la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana, de la carrera profesional de Contabilidad, y actualmente estamos realizando un trabajo de investigación cuyo título lleva de nombre **"ANÁLISIS DE LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MERCADERÍAS DE LA EMPRESA COMERCIALIZADORA SAN JUAN SAC, PRIMER SEMESTRE 2021"**, el mismo que representa un requisito fundamental y necesario para la obtención del grado académico de bachiller en Contabilidad.

Al respecto, es menester señalarle que para la obtención del grado de bachiller, los estudiantes deben presentar un trabajo de investigación, de acuerdo a lo dispuesto en la norma de la referencia a), que textualmente señala lo siguiente: "Grado de bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa", de igual manera, la norma de la referencia b) señala lo siguiente: "Artículo 24º: de conformidad con la Ley n.º 30220, para la modalidad de obtención del grado académico de bachiller, requiere aprobar un trabajo de investigación".

Así mismo, los resultados que se logren obtener a raíz del desarrollo del presente trabajo de investigación, constituirán una herramienta de gran importancia en el sentido que le va permitir a usted conocer el nivel de rotación que presentan los inventarios de mercaderías respecto al periodo de estudio, y velar por las acciones para tratar de mejorar la rotación de los mismos para generar una mejor rentabilidad y liquidez, así como también este trabajo será un aporte a la comunidad científica investigadora, siendo un

referente para futuras investigaciones que se deseen realizar sobre temas relacionados.

Por otra parte, la realización de la presente actividad no le generará costo alguno para la empresa, debido a que todos los costos que se originen, serán atendidos en su totalidad por nosotros mismos. En ese sentido, le solicitamos respetuosamente que nos conceda la autorización para poder acceder a la información solicitada (inventarios de mercaderías – kardex) para poder realizar un adecuado análisis, a fin de continuar con el desarrollo de nuestra investigación en el logro de los objetivos académicos, no sin antes señalarle que la información obtenida será utilizada exclusivamente para fines académicos, respetando siempre el principio de confidencialidad.

Finalmente, esperando poder contar con su pronta autorización, sírvase a remitir el documento de respuesta a la persona de Gilary Thalia Morí García, cuyo número de celular es: 913 332061.

Es propicia la oportunidad para expresarle nuestro agradecimiento por la gentil atención que brinde a la presente.

Cordialmente;



Gilary Thalia Morí García
DNI n.º 76554226
Egresada de la UNAP



Diego Flores Ayarza
DNI n.º 48145007
Egresado de la UNAP

Autorización



R.U.C. 20451319800

Iquitos, 05 de Octubre de 2021

Carta N° 250-2021-CSJSAC

Señores
Gilary Thalia Mori García
Diego Flores Ayarza
Egresados de la UNAP
Iquitos/Maynas/Loreto;

Asunto : Autorización para realizar técnicas e instrumento de investigación para la recolección de datos.

Referencia : Carta N° 002-2021-GTMGyDFA de 2 de octubre de 2021.

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes en virtud del documento de la referencia mediante el cual solicitaron el permiso para realizar un análisis a los inventarios de mercadería de esta empresa referido al primer semestre 2021 afectos de poder determinar el nivel de rotación.

Al respecto, de la evaluación realizada al documento de la referencia, esta Gerencia de Administración ha dispuesto autorizarlas para que procedan a realizar su análisis de los inventarios de mercaderías.

Así mismo, se solicita que la información proporcionada por nuestros colaboradores, sean utilizadas única y exclusivamente para los fines solicitados, por lo cual deberá de respetar en todo momento el principio de confidencialidad y reserva absoluta sobre los datos.

Es propicia la oportunidad para expresarles las seguridades de mi consideración y estima personal.

Atentamente;

Gerencia de Administración
Diego Flores Ayarza
Representante