



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN
LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS
S.A.C., TARAPOTO - 2023.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

IBAÑEZ LOPEZ, ROSMERY

ORCID: 0009-0002-6610-8252

ASESOR:

GONZALES RENTERIA, YURI GAGARIN

ORCID: 0000-0002-6859-7996

CHIMBOTE – PERÚ

2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0003-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **07:40** horas del día **04** de **Enero** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Presidente
MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER Miembro
SOTO MEDINA MARIO WILMAR Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO - 2023.**

Presentada Por :
(0103092054) **IBAÑEZ LOPEZ ROSMERY**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **MAYORIA**, la tesis, con el calificativo de **14**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el TITULO PROFESIONAL de **Contador Público**.

Los miembros del Jurado de Investigación firman a continuación dando fe de las conclusiones del acta:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Presidente

MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER
Miembro

SOTO MEDINA MARIO WILMAR
Miembro

Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO - 2023. Del (de la) estudiante IBAÑEZ LOPEZ ROSMERY , asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 4% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

Por lo tanto, dichas coincidencias detectadas no constituyen plagio y la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Cabe resaltar que el turnitin brinda información referencial sobre el porcentaje de similitud, más no es objeto oficial para determinar copia o plagio, si sucediera toda la responsabilidad recaerá en el estudiante.

Chimbote, 04 de Marzo del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Índice general

Caratula.....	I
Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Índice general	IV
Lista de cuadros.....	VI
Resumen	VII
Abstract.....	VIII
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	11
1.1 Descripción del problema	11
1.2 Formulación del problema	16
1.3 Justificación	16
1.4 Objetivo general.....	17
1.5 Objetivos específicos	17
II. MARCO TEÓRICO	18
2.1 Antecedentes.....	18
2.1.1 Antecedentes Internacionales.....	18
2.2.1 Antecedentes Nacionales.....	20
2.2.3 Antecedentes Regionales.....	23
2.2 Bases Teóricas	27
2.2.1 Teoría de la gestión	27
2.2.2 Teoría de la rentabilidad.....	41
2.2.3 Teoría de las PYMES	54
2.3 Hipótesis	56
III. METODOLOGÍA.....	58
3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación	58
3.2 Población y Muestra	58

3.3	Variables. Definición y Operacionalización	60
3.4	Técnicas e instrumentos de recolección de información	62
3.5	Método de análisis de datos	62
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	64
4.1	Resultados.....	64
4.2	Discusión	73
V.	CONCLUSIÓN	78
	RECOMENDACIONES	80
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	84
	ANEXOS	92
	Anexo 01. Matriz de consistencia.....	92
	Anexo 02. Instrumento de recolección de información.....	93
	Anexo 03. Validez del instrumento	96
	Anexo 04. Confiabilidad del instrumento.....	100
	Anexo 05. Consentimiento Informado.....	100
	Anexo 06. Documento de aprobación para la recolección de información	¡Error!
	Marcador no definido.	

Lista de cuadros

Cuadro 1 Resultados del objetivo específico 1	64
Cuadro 2 Resultados del objetivo específico 2	67
Cuadro 3 Resultados del objetivo específico 3	70
Cuadro 4 Propuesta de mejora	81

Resumen

La gestión de inventarios es un proceso fundamental para las empresas pero a veces muchas de ellas no toman en cuenta la importancia sobre esta y llega a afectar a la rentabilidad, ya que ayudan al control para optimizar los niveles de inventario, mejora el flujo de efectivo y reduce los costos, por ello la investigación tuvo como objetivo describir el efecto de la gestión de inventarios en la rentabilidad bruta de las pequeñas empresas del Perú, caso TILO CONTRATISTAS S.A.C. La metodología utilizada fue de tipo cualitativo, el cual tuvo como propósito de identificar las mejoras de las variables de estudio y el diseño de investigación ha sido no experimental, bibliográfico y de caso. La población estuvo conformada por todas las PYMES del sector servicio del Perú y la muestra fue la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C, al cual se aplicó una entrevista a profundidad al gerente de la empresa que dio como resultado que tienen un control de inventario deficiente lo cual no le permite registrar de forma oportuna los materiales que salen de almacén. Llegando a conclusión que realiza sus actividades sin llevar un control de inventarios eficiente, no evalúan sus riesgos que puedan tener ni buscan mejoras para prevenir problemas que puedan llegar a tener por no tomar interés sobre la gestión de inventarios, por ello se elaboró un plan de mejora el cual se espera que aporte a la empresa porque fue diseñado según las necesidades que esta tiene, para corregir las deficiencias de la empresa.

Palabras claves: gestión, inventario, control y rentabilidad

Abstract

Inventory management is a fundamental process for companies but sometimes many of them do not take into account the importance of this and it affects profitability, since they help control to optimize inventory levels, improve cash flow and reduces costs, therefore the objective of the research was to describe the effect of inventory management on the gross profitability of small companies in Peru, case of TILO CONTRATISTAS S.A.C - 2023. The methodology used was qualitative, which had as the purpose of identifying improvements in the study variables and the research design has been non-experimental, bibliographic and case. The population was made up of all SMEs in Peru and the sample was the company TILO CONTRATISTAS S.A.C, to which an in-depth interview was applied to the manager of the company, which resulted in poor inventory control, which does not allow it to record materials leaving the warehouse in a timely manner. Coming to the conclusion that it carries out its activities without having efficient inventory control, it does not evaluate its risks or seek improvements to prevent problems that it may have due to not taking interest in inventory management, which is why a plan was developed. improvement which is expected to contribute to the company because it was designed according to the needs it has, to correct the company's deficiencies.

Keywords: management, inventory, control and profitability

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción del problema

En la diferenciación empresarial tiene en cuenta el tamaño. A partir de este se analiza, el nivel de capitalización, capacidad productiva y de control del mercado junto a los tipos de estrategias aplicadas y el impacto territorial. Además, ha existido interés evidente en identificar la estructura industrial a partir del tamaño de sus empresas, la organización industrial, el grado de asociatividad empresarial, la interacción de las políticas con la realidad de las firmas y las instituciones territorializadas. Desde el campo teórico, las Pymes son un campo en construcción conceptualizado desde tres escuelas de pensamiento económico y administrativo: 1) las que se concentran en el cambio tecnológico, la flexibilidad y la capacidad de aprendizaje y adaptabilidad y se refleja en la innovación productiva; 2) las que estudian la asignación eficiente de los recursos productivos en el contexto de la existencia exógena del conocimiento y la información simétrica en los mercados; y, 3) las que se centran en las instituciones y los costos de transacción. La preocupación por la comprensión del tema desde la dinámica, composición, desarrollo tecnológico y la financiación ha llevado a la realización de numerosos sobre la pequeña y mediana industria entre los cuales de destacan autores como Kantis (1996), Yoguel y Boscherini (1996), Yoguel, Boscherini y Quintar (1997), Julien (1998), Motta (1998), y Acs y Audretsch (1998), los cuales evidencian la contribución de las PyMes al empleo, a la producción y al valor agregado, y se han vuelto un factor decisivo para la estabilización de la sociedad, la calidad del ambiente económico e institucional y el dinamismo de las actividades privadas a través de la creación de empresas dentro de un marco de mayor competitividad sistémica. En este libro propone la articulación de varios trabajos de investigación de la Institución Politécnico Gran Colombiano que confluyen en algunas reflexiones y aportes útiles a la pequeña y mediana empresa en Colombia. El trabajo es novedoso porque explicita temas que en otras investigaciones no se consideran en el fortalecimiento del análisis empresarial. Resalta el papel de la estrategia de mercado en la medida en que: 1) Reflexiona sobre la gestión estratégica en las PyMes; 2) Se ponen en evidencia los modelos estratégicos como alternativa de fortalecimiento; 3) Se considera la cultura empresarial y la propuesta de asociatividad; 4) Diferencia a través de casos las prácticas administrativas en las PyMes. Y por último, 5) se proponen elementos de la planeación estratégica del mercadeo (Vega, 2011).

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007), citado por Avolio y otros (2011) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (Okpara & Wynn, 2007). citado por Avolio y otros (2011).

Los párrafos anteriores nos conllevan a la reflexión de que la sostenibilidad de las empresas se sustenta en el aporte estatal que obra como premisa de la acción local, regional y nacional de un país. El Perú no está ajeno a este compromiso de hacer posible quizá, no la generación de nuevas empresas, sino la supervivencia de las ya existentes. En la actualidad crear o como se quiera considerar el término de hacer nacer una pequeña o igualitaria tipo de empresa, no tiene mayor limitación que la de inscribirse en los registros de la Administración Tributaria (SUNAT-Gobierno Local), obtener su número de RUC y quizá continuar operando, porque previamente ya lo vienen haciendo y en forma informal. He aquí la naturaleza de la necesidad de hacer posible la sostenibilidad de una empresa en el país. Puesto que se advierte un nacimiento poco fecundado y poco observado por parte del estado. Su ingreso al sistema operativo nace a partir de la generación de obligaciones tributarias deducidas de obligaciones laborales entre otras.

En una vista reflectiva socialmente se observa que existen millones de empresas que sustentan el movimiento económico del país, pero que muchas de ellas no son consideradas como parte del crecimiento efectivo del mismo. Es así que los micro empresarios o los pequeños, no sienten la necesidad de relacionarse con las políticas micro económicas y tal comportamiento se refleja en que si bien es cierto se encuentran inscritas en los registros sin embargo su desempeño como negocios es poco visible porque el aporte de carácter tributario a los ingresos es sumamente decadente.

Notamos entonces que, no solo importa el nacimiento de la empresa, sino el manejo de la misma. Para referirnos al manejo, debemos concentrarnos en los diferentes niveles de control empresarial asociado al funcionamiento del mismo. Es así que, al no identificar oportunidades de crecimiento o posicionamiento en el mercado, difícilmente será posible que una empresa se mantenga en el mercado; más aún si no cuenta con alguna asociación que lo supervise o vigile para que continúe con el cometido por el cual fue creada.

En las empresas, cualquiera sea su magnitud, el control es importante, por ejemplo, me permite identificar que controlar al personal, garantiza un funcionamiento con clima organizacional ideal para desarrollar las actividades. Controlar los recursos, como el dinero, permite asegurar un respaldo en la liquidez para afrontar las obligaciones a corto plazo y por ende poder cumplir con los adeudos ya sea a los proveedores, a los trabajadores; incluso al estado a través de los impuestos. Pero en realidad hay algo que siempre debe ser cuidado y controlado, es decir, un activo muy sensible porque del él depende que otros indicadores existan. Los inventarios, si, aquellos que hacen posible el logro de los beneficios. Lo relevante de este tema es que no todas las empresas manejan el mismo tipo de inventarios.

En un estudio sobre los inventarios, Osorio (2008) introduce un contexto empresarial afirmando que el propósito fundamental de una cadena de abastecimiento consiste en maximizar el valor de la organización, al tiempo que se satisfacen los requerimientos del cliente. En el cumplimiento de este objetivo deben participar de manera coordinada e integrada todos los actores involucrados en la cadena. Recientemente, las empresas han comprendido que la aplicación de buenas prácticas es sinónimo de integración, la cual empieza por la coordinación operativa de áreas tales como compras, transporte e inventarios, entre otras. La gestión de inventarios es relevante en este proceso de unificación, ya que refleja tanto la inversión realizada por los dueños de la empresa, como la capacidad de generar buenos niveles de servicio al cliente. Sin embargo, la administración de inventarios puede llegar a ser una actividad muy compleja por la incertidumbre que la rodea y la naturaleza misma de los productos que se gestionan. Esa complejidad puede manejarse por medio de los modelos de inventarios integrados en sistemas de información transaccionales, llamados “sistemas de soporte para la toma de decisiones” (SSD). Este documento revisa los modelos teóricos para el control de

inventarios que se pueden ajustar a las necesidades reales de la pyme colombiana, así como los elementos por considerar para alcanzar la integración de estos modelos y conformar un sistema para la toma de decisiones.

Por ello se confirma que controlar inventarios implica el involucramiento de las diversas personas o áreas que tengan acceso al mismo; entendiéndose en que son parte fundamental para la cadena de valor empresarial, puesto que de allí parte una gestión eficiente de los recursos como se suele mencionar al referirse a la gestión empresarial.

No hay duda que las empresas en principio tienen algún tipo de inventarios, incluso denominados en otros términos como lo es los suministros, las materias primas, los repuestos disponibles para el reemplazo y sobre todo es inventario, las mercaderías; todo ello bajo el aspecto de activos realizables para la obtención de beneficios. Agrega Osorio (2008) que el control de inventarios es uno de los temas más complejos en Logística y Gestión de la Cadena de Abastecimiento. Con frecuencia se escucha a los administradores, gerentes y responsables de la gestión logística afirmar que uno de sus principales problemas a los que se deben enfrentar es la administración de los inventarios. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes. Lo interesante de este problema es que ocurre prácticamente en cualquier empresa del sector industrial, comercial o de servicios, que manejan, de alguna u otra forma, materias primas, componentes, repuestos, insumos y/o productos terminados, que mantienen en inventario en mayor o menor medida. Las causas principales para acudir a la necesidad del mantener inventarios en cualquier organización son las fluctuaciones aleatorias de la demanda y de los tiempos de entrega de pedidos. Los inventarios también surgen del desfase que existe entre la demanda de los consumidores y la producción o suministro de dichos productos.

La empresa en estudio denominada TILO CONTRATISTAS S.A.C. con RUC. N° 20605017526 cuya constitución data del año 2019 al igual que sus operaciones, tiene como actividad la prestación de servicios como subcontrata en instalaciones de servicios de telecomunicaciones de la operadora movistar, desarrollando sus actividades en la ciudad de Tarapoto la cual se encuentra inscrita en REMYPE. En una visita de observación se pudo conocer que existe una debilidad en el manejo de inventarios como son los siguientes materiales : CINTA AIS PVC NEGRA 3/4 PULG-20, GRAPA CABLE COAXIAL INTERIOR, CABLE UTP CAT 5, CONECTOR RJ45 8 CONTACTOS, GRAPA DOS

CLAVOS A2 21mm, CINTA DOBLE COMPACTO, CABLE COAXIAL RG-6 TRISHIELD S/MENSAJERO, TELEFONO BASICO, IDENTIFICADOR ACOMETIDA HFC FTTH, ROSETA OPTICA (PCRO), CONECTOR OPTICO FAC SC/APC FIG 8, ACOMETIDA PRE-CONEC. FIG 8 - 50M, ACOMETIDA PRE-CONEC. FIG 8 - 100M, ACOMETIDA PRE-CONEC. FIG 8 - 150M, ACOMETIDA PRE-CONEC. FIG 8 - 220M, ACOMETIDA PRE-CONEC. FIG 8 - 300M, TEMPLADOR PLASTICO FIJACION DROP OPTICO, TRIPLEXOR ACTIVO EXTERNO, TRIPLEXOR PASIVO EXTERNO, CORDON MONOFIBRA 3M + 2 CON. SC/APC, ACOMETIDA PRE-CONEC. FIG 8 - 300M, KIT COMPLETO MODEM FIBRA OPTICA REMOZADO, ACCESS POINT DUAL BAND 2.4-5Ghz, CABLE MODEM DUAL BAND REMOZADO, ROUTER FO HGU DUAL BAND MITRA GPT-2741GN, ROUTER FO HGU DUAL BAND ASKEY RTF8115VW, CONECTOR AXIAL RG-6, DIVISOR 4 VIAS 75 OHM INT, DIVISOR 2 VIAS 4DB 75 OHM INT, DECODIFICADOR CATV- HD BASICO REMOZADO, DECODIFICADOR CATV HD CONETADO. PROTEUSR, DECODIFICADOR CATV- HD BASICO, TARJETA INTELIGENTE, DIVISOR 2 VIAS TVSAT DTH, TARJETA INTELIGENTE NAGRAVISION NVSA2. Estos son los materiales que se reciben de la contrata cobra para poder prestar servicio de instalaciones a los clientes que se afilian a la operadora movistar. Se detectó que no Existe un control y seguimiento del material que se recibe y cuanto se llega a usar en cada cliente solo se confían de lo que reporta el técnico pero cuando realizan los arqueos de material la contrata con la empresa Tilo Contratistas SAC sale que por ahí debe material eso descuentan en la orden para facturar entonces si por ejemplo la empresa debe facturar 10 mil y tiene descuentos de material dos mil directo lo descuentan de la factura y ya la empresa en estudio debe encargarse de descontar al técnico aquí está el principal problema que no hay un seguimiento y control con el técnico. He allí la principal problemática es que no se lleva un control adecuado del inventario de los materiales que reciben y que utilizan para cada instalación del cliente, es por ello que, cuando emiten las pólizas para poder facturar por el trabajo realizado aplican descuentos por el material faltante y como no llevan un control de inventario emiten su factura conforme el monto que la contrata lo que impacta en el estado de resultados..

1.2 Formulación del problema

¿Cuáles son los efectos de la gestión de inventarios en la rentabilidad bruta de las pequeñas empresas del Perú, caso TILO CONTRATISTAS S.A.C.?

1.3 Justificación

Teórica:

Porque se pretende explicar que la gestión de los inventarios como parte de los activos realizables propician la optimización de los mismos a través de la identificación de falencias en el manejo, es decir en su uso y cómo esta podría afectar los objetivos empresariales, básicamente el referido a los resultados. Es así que se busca explicar cualitativamente y a través de una proyección de servicios, cómo afectaría un eficiente control en el margen bruto, entendiendo que la rentabilidad bruta se calcula y se obtiene en base a los ingresos menos el costo del servicio, elemento donde influye el manejo de inventarios. En diversas empresas de servicios, específicamente en el caso de estudio.

Práctica:

A través de esta investigación y una vez que se obtengan los resultados podremos inferir que existe un efecto positivo en la eficiente gestión de los inventarios respecto al elemento margen bruto del estado de resultados de la empresa en estudio. Se tomará como base el resultado del año 2022 para luego y tomando como válido la aceptación y mejora en la gestión de inventarios, se podrá proyectar un escenario de cambio en el margen bruto del estado de resultados de la empresa en estudio y por ende se podrá tomar decisiones de mejora en algunos otros elementos conformante de la cadena de valor de la empresa; así mismo una vez se conozcan los resultados se le hará saber al representante legal de la empresa y mediante la publicación hacia otras empresas que estén relacionados con el rubro del caso de estudio. Los resultados de esta investigación podrían construir al desarrollo de estrategias y políticas que ayuden al control de los inventarios para que estos no tengan un impacto importante en los márgenes brutos.

Metodológica:

En principio porque se hará el uso exhaustivo del método científico el cual consiste en la observación y determinación de una problemática por la cual se delimitó las variables de estudio y posterior a ello se planteó el problema a resolver, seguido del planteamiento de los objetivos que conducirán a cumplir con la solución al problema. Se fijará una metodología consistente y coherente al estudio teniendo en cuenta lo corto del tiempo para aplicar un nivel y tipo explicado posteriormente; así mismo porque servirá como antecedente para futuros trabajos de investigación que involucren variables similares al del presente estudio y así permitir incrementar el conocimiento respecto a la gestión de inventarios y sobre todo a la rentabilidad bruta.

1.4 Objetivo general

Describir el efecto de la gestión de inventarios en la rentabilidad bruta de las pequeñas empresas del Perú, caso TILO CONTRATISTAS S.A.C.

1.5 Objetivos específicos

Describir la gestión de inventarios y la rentabilidad bruta en las pequeñas empresas del Perú y en las empresas de servicios.

Aplicar una entrevista y conocer la rentabilidad bruta de empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C, con énfasis en el manejo de sus inventarios.

Realizar un cuadro comparativo respecto a los resultados del objetivo 01 y el objetivo 02, determinando el efecto de la gestión de inventarios en rentabilidad bruta de las pequeñas empresas y de TILO CONTRATISTAS S.A.C.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes Internacionales

Pavón y otros (2019), en su artículo científico titulado: Control interno de inventario como recurso competitivo en una PyME de Guayaquil, cuyo objetivo fue describir el control interno del inventario como recurso competitivo en una PyME de Guayaquil y la metodología consistió en plantear un estudio de enfoque cuantitativo, diseño de campo con apoyo en una revisión documental, de manera que sosteniendo el objetivo organizacional, la gerencia pueda garantizar la vida útil y perdurabilidad en el mercado, se obtiene como resultado que la PyME presenta un deficiente uso de los desperdicios, poca formalidad y automatización de los procesos de inventario. Los resultados indican que el control interno de inventario presenta debilidades que deben ser corregidas para establecerse como una PyME competitiva en el mercado nacional. Se concluye que las medidas o sistemas de control interno deben ir de la mano con la planificación estratégica y la cultura organizacional si se pretende competir en un mercado globalizado, tecnológico y en ambiente de incertidumbre, lo que caracteriza al mundo de los negocios en estos tiempos. Así mismo, el empresario o dueño de la PyME objeto de estudio no debe confundir la propiedad con la capacidad de gerenciar, debe confiar en su personal y en quienes descansa la responsabilidad de las operaciones de misma, delegar funciones y rodearse de personal capacitado en pro del logro de los objetivos organizacionales.

Pacheco (2019), en su artículo de investigación titulado: gestión de inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado Zulia, del cual se extrae que La presente investigación tuvo como objetivo describir los elementos que conforman la gestión de inventario en las empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado Zulia. Por su alcance, se consideró una investigación descriptiva, con un diseño no experimental, de campo y de tipo transeccional. La población la conformaron nueve (9) sujetos entre gerentes y supervisores. Para la recolección de los datos se utilizó la técnica de la encuesta con un instrumento de frecuencia bajo la escala de Likert conformada por cinco (5) opciones de respuesta. La validez se realizó a través del juicio de expertos. La confiabilidad fue calculada por el coeficiente de Alfa de Cronbach y se ubicó en 0,962, lo cual indicó que el instrumento era altamente confiable. El análisis de los datos

se realizó mediante la estadística descriptiva, con base en la media. Los resultados obtenidos muestran una mediana aplicación de la gestión de inventario en dichas empresas, lo que le permite cumplir con las necesidades de sus clientes. Se concluye que para la dimensión procesos (compras), los resultados indican que posee una mediana aplicación, es decir, planifican medianamente sus necesidades para mantener un nivel de existencias por un periodo establecido, lo cual no les permite una adecuada especificación de la cantidad y fecha en que se deben generar los pedidos por lo que dependen del nivel de existencias que tengan a mano, lo que resta rentabilidad a la actividad de la empresa y genera insatisfacción de la demanda.

Campondonico (2021) en su tesis titulada : gestión de inventarios para la optimización de la rentabilidad y rendimiento en empresas pymes, sector ferretero de Guayaquil , tiene como objetivo general: Analizar la gestión de inventarios en el sector ferretero de Ecuador durante el periodo 2018 – 2019, con la finalidad de aportar conocimientos que ayuden a empresas ferreteras. Tuvo como metodología un enfoque cuantitativo – cualitativo, con tipo de investigación explicativo- deductivo, como técnicas de investigación las fichas bibliográficas, encuesta, entrevista y análisis financiero, con una población de 44 Pymes, y para la muestra se utilizó a ferretería “P&C” como pequeña empresa y la ferretería Ferremir como mediana empresa. En los resultados obtenidos se pudo constatar que actualmente dentro de las empresas estudiadas, la gestión ejecutada en el área de inventario es inefectiva, lo cual está afectando negativamente a la rentabilidad y rendimiento de la empresa, los indicadores cuantitativos para el aprovisionamiento de inventarios no son considerados para el desarrollo de las acciones de inventarios, en cuanto a los factores internos y externos, se determinó que los mismos son favorables para el negocio, sin embargo, no se ha realizado un estudio detallado de aquellos factores que pueden representar un riesgo para la organización, llegando a la conclusión que el problema principal detectado en el análisis es la falta de conocimientos sobre lo que realmente poseen las empresas y está destinado para la venta, así como el desorden, la falta de organización, mantenimiento y limpieza, , las organizaciones presentan grandes debilidades en su gestión de Inventario, lo cual afecta su rentabilidad por la falta de aplicación de estrategias en relación a este tipo de gestión

Del Hierro (2021) en su tesis de Maestría titulado: Propuesta de implementación de un proceso de gestión y cálculo de inventarios para una pyme de producción de salsas artesanales para el periodo 2021-2025 , tiene como objetivo general Elaborar un proceso para la gestión y cálculo de inventarios para la empresa productora de salsas artesanales en la ciudad de Quito, para el periodo 2021 al 2025. Con todo con una metodología cuantitativa, no experimental, deductivo, se analizaron las diversas actividades realizadas por la empresa y en general se identificaron macroprocesos, que permitieron profundizar en las áreas relevantes para la implementación de la propuesta y modelar los resultados para determinar y comparar los resultados con una población de 878.454 PYMES la muestra fue el negocio en estudio se dedicada a la producción de salsas gourmet para poder hacer el análisis, se utilizaron los datos de sus ventas históricas del 2018 – 2021, se utilizó como instrumento el estudio de casos tomados de los registros de la empresa entre los años 2018-2021; dando como resultado que La empresa carece de un sistema de gestión definida y sus actividades son realizadas de forma empírica por sus colaboradores, lo que genera en ocasiones quiebres de stock y pérdidas, causando así un alto costo de oportunidad o en su defecto retención de flujo de caja al tener un stock superior al requerido, teniendo como conclusión que determinar un adecuado pronóstico de la demanda es el punto de partida de la programación para las distintas áreas de la organización, ya que permite prever la conducta futura de algunas variables y tomar decisiones acertadas para la optimización del inventario, mejorar los índices de rotación y reducir costos.

2.2.1 Antecedentes Nacionales

Escobar y otros (2023) en su artículo científico titulado: Control interno en la rentabilidad de una empresa de servicios generales – Perú, en su resumen indican que: En la actualidad el control interno y la rentabilidad, vienen tomando mucha importancia para lograr resultados favorables en las utilidades en toda organización económica. La presente investigación tuvo como objetivo describir el efecto del control interno en la rentabilidad en una empresa de servicios generales Chosica, 2021, para ello se realizó un estudio cuantitativo del tipo aplicada, con un diseño no experimental, de corte transversal y de alcance descriptivo, aplicando el cuestionario y el análisis documental para analizar cada variable. En los resultados se encontró, que el nivel del control interno se encuentra en un nivel bajo con el 62%, el análisis de la rentabilidad evidenció un mínimo aumento en los

índices de ratios del periodo 2021, comparado al 2020, arrojando niveles de ROA 10%, ROE 19%, ROCE 21% y ROS 10%. Llegando con esto a la conclusión que el control interno tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa, por lo que la organización debe efectuar un control interno más eficiente creando valores compartidos en los colaboradores para que de esta forma mejore los resultados en la rentabilidad y con ello lograr los objetivos institucionales; concluye además que el control interno tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa de servicios generales de Chosica-2021. Ya que se evidenció mediante los análisis de los ratios financieros, que a medida que el control interno mejora la rentabilidad se ve afectada directamente y por ende se obtiene mejores resultados. En cuanto a la variable de control interno se encuentra en un nivel bajo, reduciendo las utilidades de la empresa en un S/ 7,157.00, en el periodo 2021 comparado al periodo 2020, y S/. 115,346.00 comprado al periodo 2019, esto se debe a las deficiencias de la aplicación de sus controles internos, así como también la ineficiencia constante en cuanto al componente de actividad de control e información y comunicación, así como también el monitoreo de actividades que desarrollan la empresa. Concluyendo así, que el cumplimiento de control interno incide directamente en la rentabilidad de las empresas de servicios. En tal sentido, de las investigaciones revisadas y analizados los resultados se verifica que un control interno eficiente y bien implementado tiene un resultado positivo y esto hace que las empresas tengan una buena rentabilidad para garantizar la estabilidad económica de la empresa.

Hernandez (2019), en su tesis para optar el título profesional de Contador Público, objetivo principal determinar la rentabilidad bruta de los rubros de comercio y servicio en la empresa Inversiones Perla del Huallaga E.I.R.L. dedicada a la comercialización de tableros de melamina y accesorios para muebles. Para ello, se analizó información financiera – económica de la empresa, según la metodología de una investigación de tipo descriptiva, no experimental. De la presenta investigación, en el capítulo de resultados, se obtuvieron los márgenes de utilidad bruta del negocio en 31%. En el rubro comercial, la rentabilidad bruta de 17% se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios. En el rubro de servicios la rentabilidad bruta de 76% se obtuvo mediante el cálculo de costos directos e indirectos, asignándose a este una tasa de distribución por órdenes de trabajo. Esto muestra un escenario favorable para la empresa, ya que ambos rubros calculan rentabilidad. Posteriormente se concluyó que el rubro de comercio, tiene

una rentabilidad positiva. Se determinó que la rentabilidad de la empresa Inversiones Perla del Huallaga E.I.R.L., calculada en base al indicador de utilidad bruta sobre ventas, durante el periodo de enero a junio 2019, ha sido, en el rubro comercio del 17%, y en el rubro servicios del 76%. Esta determinación se realizó en base a los cálculos de los costos y ventas correspondientes a cada rubro. Se determinó el nivel de ventas según rubro, el rubro de comercio aporta en 77.24% del total de ventas, mientras que el rubro de servicios aporta en 22.76%, este cálculo se obtuvo al distribuir según rubro de familia asignados por la empresa, de las tres grandes familias, se concluye que la venta de los Tableros abarca el 58.33% de las ventas totales del negocio, infiriéndose así que el negocio gira en torno a la venta de este producto.

Idrogo (2021) en su trabajo de investigación para optar el grado de bachiller titulado: Gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de las pymes: revisión sistemática de artículos científicos entre los años 2009 y 2019 tiene como objetivo general determinar la influencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las PYMES, mediante la revisión sistemática de artículos científicos entre los años 2009 y 2019, utilizo una metodología cualitativo – cuantitativo, como instrumentos de análisis, recolección de datos o herramientas a implementar; la calidad de la información, para evitar la ambigüedad y escasez de datos en algunos artículos o tesis; y finalmente, el porcentaje de investigaciones, siendo 80% artículos de investigación y 20% tesis, de los 50 trabajos de investigación encontrados, se excluyeron 4 artículos porque no presentaban herramientas que evidenciaran la influencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las PYMES, se obtuvo como resultado afirmar que, para la muestra y los datos aportados, existió una relación significativa y positiva –aunque no fuerte– entre el estado de la logística y la rentabilidad económica de las empresas evaluadas. Esto pudiera estar dado por otros factores que influyen en su desempeño económico, los cuales no son solamente logísticos, llegando a la conclusión que el estudio permite concluir que una adecuada gestión de inventarios tiene una influencia positiva en las PYMES, ya que, al reducir sus costos logísticos, mejoran la rotación de los productos en el almacén y se tiene control de los mismos. Permiten tener una mejora significativa en la rentabilidad de las empresas, garantizando así un sólido crecimiento de las organizaciones.

Huamani y Zhichen (2022) en su tesis para optar el título profesional de Contador Público titulada: Gestión de inventarios y rentabilidad en las PYMES de Perforación diamantina del gobierno regional de Lima, año 2021, tiene como objetivo general Determinar la incidencia de la gestión de inventarios en la rentabilidad en las PYMES de Perforación diamantina del gobierno regional de Lima, año 2021, conto con una metodología cuantitativa - cualitativa , no experimental – transversal, se utilizo como instrumento las entrevistas , contando con una población de 50 PYMES de Perforación diamantina del gobierno regional de Lima, se tomará una muestra de 44 pequeñas y medianas empresas para la aplicación de los instrumentos de recolección de datos e informaciones, dando como resultado que un óptimo control de los inventarios facilita el retorno sobre las inversiones al garantizar que se consideren todos los costos asociados a los procesos logísticos y validan que si se realiza una rotación eficiente de las mercancías se evita que puedan disminuir su valor mientras están almacenados, los entrevistados señalan que emplean el cálculo de la cantidad económica de pedido para precisar sus requerimientos a los proveedores y trabajar con requerimientos ajustados a sus necesidades; además convergen en la afirmación de que la gestión de inventario requiere de herramientas tecnológicas, personal capacitado y dispuesto para llevar a cabo los procedimientos, llevando a la conclusion de que existe una relación directa y positiva entre la gestión de inventarios y la rentabilidad de las empresas de perforación diamantina; de manera que, si las pymes planifican, coordinan y controlan sus inventarios hay una incidencia favorable sobre la rentabilidad y competitividad de las Pymes.

2.2.3 Antecedentes Regionales

Cabrera y Gálvez (2021) en su tesis para optar el título profesional de Contador Público titulada: NIC 2 y la gestión de inventarios en las Mypes del rubro comercialización de la Región San Martín. El presente estudio tuvo como objetivo determinar la correlación que existe entre la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 2) - inventarios con la Gestión de Inventarios, en las Micro y Pequeñas empresas (Mypes) del rubro comercialización de la región San Martín. Se utilizó un estudio de tipo aplicada, de diseño no experimental, de corte transversal, con nivel descriptivo y correlacional, con una muestra de 100 empresas del rubro comercialización, cuyo muestreo fue no probabilístico por conveniencia. Para la recolección de datos se aplicó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los resultados obtenidos arrojaron un coeficiente Rho de Spearman de 0.888

lo cual demuestra que existe una correlación positiva alta. Además, el nivel de significancia es menor que 0.05; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula de la presente investigación aceptándose que; si existe relación entre las variables, por lo que podemos concluir que la NIC 2 se relaciona significativamente con la Gestión de Inventarios en las Mypes del rubro comercialización de la Región San Martín En relación a la Gestión de Inventarios se pudo determinar su importancia en los costos de la empresa; por lo que, al administrar correctamente los inventarios, teniendo en cuenta los productos a comercializar, su calidad, la demanda a satisfacer y los diversos costos que incurre hasta colocarlo a la venta permitirá tener una gestión adecuada de las mismas facilitando la atención de productos de manera oportuna.. De esta manera se concluye que; las empresas que implementen y apliquen los lineamientos de la NIC 2, mejoraran su gestión de inventarios lo cual es de gran utilidad para el mejoramiento y productividad de las organizaciones.

Macedo y otros (2019) Control de inventarios y su incidencia en la utilidad de la Empresa D&P Inversiones y Ecosistemas Group S.A.C., de la ciudad de Moyobamba, año 2017. Tuvo como objetivo general determinar cómo incide el control de inventarios en la utilidad de la empresa D&P Inversiones y Ecosistemas Group S.A.C., de la ciudad de Moyobamba, año 2017. La investigación fue de tipo aplicada de nivel descriptivo, la cual tuvo como muestra al gerente general, asistente administrativo y el acervo documentario de la empresa, asimismo para la recolección de datos se utilizaron como instrumentos la lista de cotejo y la guía de análisis documental. Se obtuvo como resultado que, Las actividades que se realiza en el control de inventarios de la empresa D&P Inversiones y Ecosistemas Group S.A.C., son la comprobación documentaria de los productos, la verificación de las condiciones de la calidad del producto, la verificación de la cantidad del producto, el internamiento, la codificación y etiquetamiento, la ubicación de los productos, la actualización del inventario, el seguimiento de la calidad del producto y el análisis de riesgo de pérdida, los mismos que son realizados de manera inadecuada en un 53%, de manera adecuada en un 32% y de manera regular en un 15%, todo ello es debido al incumplimiento de muchas de las actividades que se realizan en el control de inventarios de la empresa, conclusion Se observa que la empresa presenta deficiencias en el control de inventarios, tales como fueron la falta de verificación de las condiciones en la que llegan los productos al almacén, la falta de espacio en el almacén para la correcta ubicación de los

productos recepcionados, la falta de papeles de control, la falta de un adecuado control de las salidas de las existencias habidas en el almacén y la deficiente custodia de la calidad de los productos encontrados en el almacén

2.1.4 Antecedentes Locales

Villalobos (2022) en su tesis para optar el título profesional de Contador Público titulada: La Gestión de Inventarios y su Relación en la Rentabilidad de las Empresas de Tarapoto, tiene como objetivo determinar la relación de la Gestión de Inventarios en la Rentabilidad de las Empresas de Tarapoto, para lo cual se tomó un enfoque cuantitativo, de tipo correlacional, y de diseño no experimental, encuestándose a 65 empresas agroindustriales de la zona, y en la cual se obtuvo el resultado general principal siguiente: Se obtuvo como resultado que el coeficiente de correlación R Pearson positiva muy fuerte de 0,761, y un p-valor igual a 0,000 (el p-valor < 0.05), este resultado permite aceptar la hipótesis alterna, la cual indica que existe relación entre la Gestión de Inventarios y la Rentabilidad de las Empresas de la ciudad de Tarapoto también que permite indicar que la correlación es positiva muy fuerte ya que hay una relación directa en el sentido de que al mejorar el almacenamiento mejora la rentabilidad de la empresa entonces al mejorar la rotación de los productos, al manejar y organizar mejor el almacenamiento y al mejorar el control de los inventarios, esta repercute de forma directa en la rentabilidad el almacenamiento puede y debe mejorar, Llegando a la siguiente conclusión que la correlación de la variable Gestión de Inventarios y la Rentabilidad de las Empresas de la ciudad de Tarapoto, es positiva muy fuerte de 0.761, según la correlación de Pearson, por lo que hay una relación directa en el sentido de que al mejorar la gestión de los inventarios mejora la rentabilidad de la empresa. Entonces al mejorar el control o nivel del stock, al mejorar el almacenamiento.

Tuesta y Arevalo (2019) en su tesis para optar el título profesional de Contador Público titulada: Análisis del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la Empresa Míster Limpio – Tarapoto, año 2018, tiene como objetivo determinar la incidencia del control de inventarios en la rentabilidad de la empresa "Míster Limpio" Tarapoto año 2018. Utilizando una metodología de tipo cuantitativa, descriptiva, correlación con una población conformada por los trabajadores de la empresa Míster Limpio y una muestra por 7 trabajadores internos de la empresa Míster Limpio, obteniendo como resultado que el análisis de los estados financieros permitió identificar que el índice de rentabilidad de la

empresa ha ido creciendo periodo tras periodo, existiendo un margen entre las utilidades generadas, Al conocer las actividades que realizan en torno al control de inventarios, se procedió a identificar las deficiencias que generan pérdida considerable en la empresa, entre las más se llegó a determinar que la empresa ha obtenido perdida debido a la calidad y estado en que se adquieren productos, ello se debe al deficiente control de calidad se evidencia una pérdida considerable en la verificación de calidad al momento de recepcionar, entre ellos escobas de distintas marcas o modelo, trapeadores, juego de limpieza, limpia todo en marca drokasa y poet perdida que haciende a S/ 1,849.00 soles y como conclusion que al describir cada actividad realizada en el control de inventarios, se mostro que son desarrollados de una manera inadecuada, es decir el 66.67% de las actividades presentadas en la lista de cotejo no se cumplen, evidenciando perdidas en bienes y soles en las activadas que corresponden a las dimensiones de: pedido y recepción, variación y control de calidad y custodia.

Reategui y otros (2019) en su tesis para optar el título profesional de Contador Público titulada: Capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Casper Extreme Racing S.A.C., Tarapoto, año 2016 – 2017. tiene por objetivo general determinar de qué manera incide el capital de trabajo en la rentabilidad de la Empresa Casper Extreme Racing S.A.C, Tarapoto, 2016-2017. El tipo de investigación es aplicada, pues se realizó con el objetivo de modificar o producir cambios cualitativos en la estructura social. Nivel de investigación es descriptivo, dado que este nivel midió y describió las características de los hechos o fenómenos que fueron tomados en cuenta para la investigación. Diseño de investigación, no experimental, ya que no se manipularon las variables independientes. Como resultado de la presente investigación se llegó a la conclusión que el capital del trabajo incide de manera positiva en la rentabilidad de la empresa Casper Extreme Racing S.A.C, Tarapoto, 2016 – 2017. La muestra estuvo constituida por la totalidad de la población, es decir al gerente general y el acervo documentario de la empresa. Se llegó a concluir que capital de trabajo es determinante en cualquier organización; y en la empresa Casper Extreme Racing S.A.C, no es la excepción y se evidencia que en ambos periodos materia de investigación el nivel capital de trabajo es aceptable siendo en el ejercicio 2016 de S/ 136,693.00 y en el ejercicio 2017 de S/ 79,972.00 y que a simple vista en el primer ejercicio tiene una diferencia positiva de S/ 56,721.00 con relación al ejercicio anterior.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría de la gestión

La gestión empresarial, que abarca desde individuos hasta las operaciones financieras de grandes corporaciones multinacionales, requiere que la dirección dirija e integre todos sus componentes. Peralta (2016) refiere que: estos componentes son personas, equipos, prácticas comerciales tecnologías, y económicamente todo esto tiene que ser coordinado por el director o director, por tanto, las tareas de dirección incluyen actividades organizadas y planificadas, a las que se suman funciones de control y dirección como medio para llevar a cabo toda la planificación y organización previa con el fin de alcanzar un resultado exitoso. De esta forma, podemos decir que las cuatro funciones de un buen directivo son: planificar, organizar, mandar y controlar. Programación significa resolver problemas y tomar decisiones de una manera que implique considerar alternativas, especular sobre el futuro cercano o lejano y establecer metas a corto y largo plazo. Chacon y otros(2018) mencionan que:a lo largo de la historia, el gobierno corporativo tiene sus raíces en cualquier tipo de organización o negocio. Sin embargo, las bases formales de esta disciplina comenzaron a sentarse recién en la primera mitad del siglo XX. En 1933, estableció su sistema académico en Madrid, España, marcando el comienzo de la educación en gestión empresarial. En ese momento, el foco principal estaba en el sector público y el sector militar.

Peralta (2016) La gestión empresarial ha comenzado a desarrollarse como una disciplina independiente con la creación de cursos de formación y la publicación de libros y estudios profesionales. A medida que las empresas se vuelven más complejas y competitivas, se hace evidente la necesidad de una gestión eficaz. Los inicios del gobierno y la administración, ya que no está claro cómo se originaron, pero muchos historiadores dicen que el desarrollo del gobierno y la administración comenzó con los comerciantes sumerios y los constructores de pirámides del antiguo Egipto. Antúnez (2016) dice que: En cualquier caso, hay que destacar que innovaciones como la expansión de los números del siglo V al XV y la aparición de la contabilidad en 1490 dieron a la profesión las herramientas para lograr la planificación y el control organizacional, permitiendo así la planificación y el control de las organizaciones. Es casi científico. Sin embargo, todavía hay muchas personas que creen que la gestión y administración financiera es una disciplina moderna que comenzó en el siglo XIX y comenzó su camino evolutivo en el siglo XX a medida que las organizaciones crecieron y se volvieron más complejas. Cuando hablamos

de gestión y administración, hablamos de la ciencia social que estudia cómo se organizan y gestionan las empresas; cómo se gestionan los recursos de los que dispone, qué procesos se desarrollan en él y cuáles son los resultados de su funcionamiento.

Osorio (2008) dice que: en el siglo diecinueve algunos creen que la gestión moderna es una disciplina que surgió como rama económica en el siglo XIX. Los economistas clásicos como Adam Smith y John Stuart Mill proporcionaron la base teórica para la asignación de recursos, la producción y los precios. Al mismo tiempo, innovadores como Eli Whitney, James Watt y Matthew Bolton desarrollaron herramientas técnicas de producción como la estandarización, los procedimientos de control de calidad, la contabilidad analítica y la programación de trabajos. A finales del siglo XIX, Leon Walras, Alfred Marshall y otros economistas introdujeron nuevas complejidades en los principios teóricos de la administración. Joseph Wharton ofreció el primer curso de formación en gestión en 1881. Antúnez (2016) dice que: la teoría de la gestión empresarial ha evolucionado hasta tal punto que la relación entre tecnología y producción se ha vuelto cada vez más compleja. A lo largo de los siglos, organizaciones importantes y cruciales en la historia de la humanidad, como las universidades, los ejércitos y la Iglesia católica, han adoptado con éxito una estructura funcional. Esto justifica la resistencia al cambio en la mayoría de las organizaciones a la hora de implementar la gestión de procesos.

Los inicios e innovaciones de la gestión empresarial y la llegada de la contabilidad en 1494 proporcionaron herramientas de planificación y control organizacional, y nació oficialmente la administración y gestión. Morell y otros (2019) dice que: sin embargo, en el siglo XIX, con el advenimiento de la revolución industrial, la gestión se hacía de forma científica y era el primer método que requería urgencia. Los economistas clásicos como Adam Smith y John Stuart Mill proporcionaron la base teórica para la asignación y producción de recursos, como la estandarización, los procedimientos de calidad, la contabilidad analítica y la planificación laboral. El siglo XX fue testigo de un tremendo desarrollo y el siglo XXI se caracteriza por la globalización económica.

Los inventarios surgieron junto con la llamada propiedad privada y se remontan a las sociedades más antiguas, donde se encontraba el almacenamiento y acumulación de cosas como alimentos, cereales, animales y subproductos, la gestión de inventarios ha evolucionado a lo largo de los años y podemos revisar diversas teorías y métodos en su desarrollo histórico. Ortiz (2016) Desde la antigüedad, los egipcios y los antiguos estaban

acostumbrados a almacenar grandes cantidades de alimentos en caso de sequía o desastre. Aquí es donde surgen los problemas de inventario o surgen como forma de afrontar los periodos de escasez, velarán por la preservación de la vida y el desarrollo de las actividades normales. Esta forma de almacenar todos los bienes y alimentos necesarios para la supervivencia inspiró la existencia de reservas.

Del Campo López y otros (2018) refieren que la base de todas las empresas comerciales es la compra y venta de bienes y servicios; de ahí la importancia de la gestión de inventarios, dicha gestión contable permitirá a la empresa mantener el control de manera oportuna y comprender el estado confiable de la situación financiera de la empresa al final del período sobre el que se informa, el propósito básico del inventario es proporcionar los materiales necesarios para el desarrollo continuo y normal del negocio, es decir, el almacén juega un papel crucial en el funcionamiento consistente y coordinado del proceso productivo y la satisfacción de la demanda algunas personas que se ocupan principalmente de costos y finanzas responderán que el inventario es efectivo en forma de moneda, activos u objetos físico, las acciones tienen valor, especialmente en un negocio que se especializa en comprar o vender, y su valor siempre está en forma de activos.

Gestión de inventarios

La gestión de inventario implica coordinar el flujo de mercancías en una empresa, desde el proceso de pedidos hasta la reposición de bienes. Carreño Dueñas y otros (2019) refieren que este proceso se lleva a cabo en dos niveles: gestión de inventario a nivel agregado y gestión de inventario a nivel de artículo. Al establecer una estrategia de inventario, las empresas deben tomar decisiones para equilibrar la minimización del efectivo inmovilizado en el inventario y la maximización del servicio al cliente o la eficiencia de la producción. La estrategia de inventario implica la gestión de inventario a nivel de artículo mediante políticas como las existencias de seguridad y los controles de inventario a través de políticas como la clasificación ABC. Estas políticas se basan en atributos específicos de cada artículo, como el valor de consumo, el tamaño del lote y los tiempos de entrega de los pedidos, para priorizar las tasas de reposición.

En términos generales, el inventario se clasifica en tres categorías: materias primas/componentes, trabajo en proceso y productos terminados. En el caso de las empresas manufactureras, estas adquieren las materias primas o componentes, los almacenan hasta que estén listos para la producción y luego los transforman en productos

terminados. Por otro lado, las empresas no manufactureras, como los distribuidores mayoristas y minoristas, almacenan productos terminados para su venta directa a los consumidores finales. Es fundamental para todas las empresas encontrar un equilibrio adecuado entre los niveles de inventario y la demanda, ya que el inventario puede consumir el efectivo de la empresa y generar gastos de transporte. Independientemente del tipo de negocio, es necesario mantener un control riguroso sobre el inventario para preservar el efectivo al tiempo que se garantiza la disponibilidad suficiente de artículos para cumplir con los programas de producción y satisfacer la demanda prevista de los clientes y los pedidos reales (Morell y otros, 2019).

La gestión de inventario es un proceso complejo que varía según el sector, el rol dentro de la empresa y el tipo de artículo que se maneja. La planificación y administración del inventario requiere una colaboración cuidadosa y conlleva tanto riesgos como recompensas. Bustos y Chacón (2017) dice que cada empresa es única y utiliza diferentes métodos para gestionar su inventario, dependiendo de su modelo de negocio el inventario supone un costo para la empresa, pero a veces es necesario mantener un mayor nivel de existencias de seguridad para garantizar altos niveles de servicio y evitar escaseces, maximizando así la eficiencia operativa. Algunos fabricantes optan por mantener un exceso de inventario para evitar el cierre de operaciones costosas en caso de falta de existencias, lo cual resultaría en mayores costos para la empresa.

Casi todas las empresas mantienen un inventario de existencias de seguridad para protegerse de cambios inesperados en la oferta y la demanda. De esta manera, el inventario actúa como una salvaguarda contra lo imprevisto y como un colchón ante posibles interrupciones en la producción. El inventario de seguridad implica un equilibrio entre el nivel de servicio o cumplimiento (el porcentaje de pedidos que la empresa puede satisfacer de inmediato desde el inventario) y los costos adicionales de ordenar y mantener más inventario. La falta de inventario puede provocar escaseces, lo cual puede ser perjudicial para una empresa, especialmente si los clientes tienen alternativas, como empresas de comercio electrónico que esperan entregas rápidas. Las escaseces resultan en pérdida de ingresos y pueden afectar negativamente la lealtad de los clientes. Los fabricantes suelen establecer controles de inventario, como niveles mínimos y máximos de existencias y puntos de pedido, dentro de sus sistemas ERP. Los distribuidores, por otro lado, establecen puntos de pedido de forma descentralizada (Parada y Álvarez, 2020).

La gestión de inventario implica tomar decisiones considerando ingresos, costos y riesgos. El inventario es un activo corriente que afecta el flujo de efectivo de una empresa, ya que consume recursos financieros. Carreño y otros (2019) Es importante prestar atención al ciclo de conversión de efectivo, que es el tiempo que transcurre desde la adquisición de materias primas o mercancías hasta la venta final y el cobro de los clientes. Durante este período, el efectivo queda inmovilizado y es crucial que el inventario se venda de manera oportuna para recuperar el dinero invertido. El inventario de movimiento lento puede generar costos de mantenimiento y riesgos, afectando negativamente el flujo de efectivo. Por lo tanto, las empresas necesitan seguir un proceso disciplinado para asegurarse de que su nivel de inversión en inventario esté alineado con la demanda esperada de los clientes.

Ortiz (2016) dice que además, la gestión de inventario requiere un riguroso sistema de costeo para respaldar los informes internos de gestión y los informes financieros reglamentarios. Los costos asociados con la producción deben asignarse correctamente, utilizando métodos de costeo de absorción que incluyan mano de obra directa e indirecta, así como gastos generales. Por otro lado, los productos terminados, también conocidos como inventario de mercancías, requieren la asignación de costos relacionados con la preparación para la venta, como transporte, mano de obra y otros gastos de manipulación. En los estados financieros, se utiliza la suma de todo el inventario de la empresa para determinar la partida de inventario en el balance general, así como el costo de los bienes vendidos en el estado de resultados.

Tipos de gestión de inventarios

Gestión de inventario just in time

Fernandez (2018) dice que la estrategia de logística Justo a Tiempo fue desarrollada por Toyota Motor Corporation en Japón y posteriormente adoptada por muchas empresas europeas y estadounidenses en los años 80. Su objetivo principal es lograr mayores beneficios con menores costos al optimizar los procesos productivos y eliminar constantemente los desperdicios, como el transporte entre máquinas, el almacenamiento y las preparaciones. El enfoque busca eliminar los stocks, mejorar la eficiencia del proceso productivo, optimizar los costos y poder responder mejor y más rápidamente a las necesidades de los clientes. Inicialmente, se pensaba que la logística Justo a Tiempo solo podía aplicarse adecuadamente en Japón debido a sus tradiciones culturales, sociales y filosóficas. De guevara, (2020) dice que, sin embargo, con el tiempo se demostró que este

método se puede adoptar en cualquier parte del mundo, aunque requiere un cambio significativo en la forma de producción de los bienes. Implementar un sistema de trabajo Justo a Tiempo requiere un esfuerzo considerable que afecta a todas las áreas y decisiones del negocio. En la cadena de suministro, los lotes de productos serán más pequeños pero habrá una mayor cantidad de ellos, lo que implica un cambio en los costos y la economía de escala. También es necesario considerar la posibilidad de trabajar con proveedores logísticos diferentes si nuestro proveedor actual no puede manejar envíos más pequeños pero más frecuentes. La logística de la empresa también experimentará cambios en la recepción y consolidación de la mercancía. Elizalde-Marín (2018) dice que la colaboración con proveedores y clientes es fundamental para mantener el flujo productivo, y es necesario tener una comprensión clara de las cantidades necesarias en cada momento, integrar el procesamiento de pedidos y confiar en envíos ocasionales, la comunicación clara y precisa es esencial en todo el proceso productivo, donde cada sección de la cadena de suministro solicita el material necesario a la sección anterior. contar con un proveedor logístico confiable es fundamental para garantizar un buen desempeño del negocio. Si bien es importante realizar las actividades de almacenamiento correctamente, también debemos asegurarnos de evitar errores en el envío, ya que esto podría invalidar todo el trabajo realizado en los demás procedimientos logísticos.

Gestión de inventario basado en la demanda

La gestión de inventario basada en la demanda es un enfoque que se centra en prever y administrar el inventario según las necesidades del mercado. Elizalde-Marín (2018) Este método utiliza técnicas de pronóstico y análisis de datos para anticipar la demanda y ajustar los niveles de inventario en consecuencia la gestión de la demanda implica planificar, controlar y regular la demanda de productos o servicios con el fin de garantizar que haya suficiente suministro para satisfacer las necesidades de los clientes. Es una práctica clave para asegurar la disponibilidad adecuada de los productos, se refiere a la correcta administración de la compra, salida y registro de inventario dentro de una empresa. Es un aspecto fundamental en la operación de cualquier organización. El seguimiento del inventario comienza desde su fabricación hasta su almacenamiento, y desde allí hasta el punto de venta. La planificación de la demanda es esencial para garantizar que los minoristas tengan la cantidad exacta de inventario en el lugar adecuado,

evitando así la escasez de existencias y estando preparados para las próximas ventas (Fernandez , 2018).

Gestión de inventario por lotes

La gestión de inventarios por lote y fecha de caducidad implica organizar los productos en función de sus números de lote y fechas de vencimiento. Flamarique (2018) dice que significa que se debe priorizar la venta de los productos que están próximos a vencerse antes que aquellos que tienen una vida útil más larga, el inventario en lote es una práctica común en muchas empresas, ya que permite agrupar los productos por lotes y realizar un seguimiento de ellos como una unidad, esto es importante porque brinda visibilidad sobre las existencias y ayuda a tomar decisiones informadas sobre la producción y el suministro. Una de las ventajas del inventario en lote es que simplifica el proceso de seguimiento, ya que se pueden vigilar los productos de manera más eficiente al organizarlos en grupos. Esto facilita la identificación rápida de problemas con productos específicos o con una línea completa. Chacon (2018) Además, el inventario en lote ayuda a optimizar el uso del espacio físico, ya que los productos similares se almacenan juntos, ocupando menos espacio y permitiendo una mejor optimización durante períodos de alta demanda, otra ventaja importante del inventario en lote está relacionada con la gestión logística, al tener un control preciso sobre la cantidad de productos que se deben producir o enviar, se pueden evitar errores costosos y problemas causados por falta o exceso de stock, la gestión adecuada del inventario es vital para el éxito de cualquier empresa, y el uso efectivo del método de inventario en lote puede ayudar a ahorrar tiempo y dinero al evitar gastos innecesarios y mejorar la eficiencia operativa en general.

Gestión de inventario basado en el valor

La gestión de inventario basada en el valor es un enfoque que clasifica los productos según su valor y prioriza la gestión en función de ello.Elizalde-Marín (2018) El objetivo principal de este enfoque es asegurar que los productos correctos estén disponibles en el lugar adecuado y en el momento preciso, para lograr esto, es necesario tener visibilidad del inventario, lo que implica conocer cuándo realizar los pedidos, cuánto pedir y dónde almacenar las existencias, la gestión de inventario es un componente crítico de la gestión de la cadena de suministro, la forma en que se gestiona el inventario tiene un impacto directo en la cadena de valor de una empresa. Al clasificar los productos según su valor, se puede asignar una prioridad adecuada a la gestión de cada producto, lo que ayuda a

optimizar el uso de los recursos y garantizar una mayor eficiencia en la cadena de suministro, los métodos de valoración de inventarios son elementos importantes de la contabilidad de costos, estos métodos permiten determinar el valor de cada unidad de materia prima que se utiliza en la producción o de cada unidad de producto terminado que se vende, esto es fundamental para calcular el costo de los productos y tener una visión clara de los activos de la empresa (Espejo, 2022).

Gestión de inventario por estacionalidad

Los inventarios estacionales desempeñan un papel fundamental para las empresas cuyos productos o servicios experimentan un aumento en la demanda durante ciertos períodos del año, Del Campo López y otros (2018) dice son de gran importancia y proporcionaremos consejos sobre cómo gestionarlos de manera efectiva, con el conocimiento y las estrategias adecuadas, las empresas pueden aprovechar al máximo los inventarios estacionales para aumentar las ventas y mejorar la rentabilidad, por lo tanto, es crucial comprender todos los factores involucrados en la gestión de los inventarios estacionales para garantizar que una empresa pueda satisfacer las demandas de los clientes durante las temporadas de mayor actividad. El inventario estacional se refiere a productos que experimentan un aumento en su rotación y se comercializan a un ritmo más acelerado durante épocas específicas del año. Flamarique (2018) este aumento en la demanda se debe a la popularidad de artículos temporales, como aquellos relacionados con la Navidad o el verano, para lograr una gestión eficiente del inventario estacional, es fundamental monitorear un conjunto de indicadores clave de rendimiento logístico (KPI) que permitan tener una visión clara del estado de cada producto y prever la demanda, al reconocer y adaptarse a estas fluctuaciones, los minoristas pueden optimizar sus estrategias de gestión de inventario y maximizar la rentabilidad.

Métodos de gestión de inventarios

Campodonico (2021) dice que los métodos de gestión de inventarios son estrategias y protocolos diseñados para mantener las cantidades adecuadas de stock. Algunos métodos utilizados para controlar los inventarios son:

Método ABC

Márquez Velázquez y otros (2018) el método ABC de gestión del stock se basa en el principio de Pareto, también conocido como la regla del 80/20. Según este principio, una pequeña parte del total de las cosas contribuye en gran medida a los resultados. Aplicado a la gestión de inventarios, esto significa que alrededor del 20% de las referencias son responsables del 80% de los beneficios. Este método se utiliza para clasificar las mercancías en tres categorías: A, B y C, según su importancia y contribución a los resultados de la empresa. Las referencias de la categoría A son las más importantes, representando aproximadamente el 20% del inventario pero generando la mayoría de los movimientos del almacén y los ingresos de la empresa. Estas referencias suelen ser productos clave para el funcionamiento de la empresa y se recomienda realizar un control exhaustivo de su stock. Viera y otros (2018) Las referencias de la categoría B tienen una importancia y rotación moderada. Representan alrededor del 30% del inventario y no generan más del 20% de los ingresos de la empresa. Es importante revisar periódicamente su estatus, ya que pueden convertirse en referencias de categoría A o C en el futuro. El aprovisionamiento de estas referencias puede basarse en la regla del stock mínimo/máximo en lugar de un control exhaustivo de las compras. Las referencias de la categoría C son las más numerosas pero aportan menos ingresos a la empresa. Pueden representar más del 50% del inventario pero no alcanzan ni el 5% de los ingresos totales. Tienen una rotación baja y se deben reducir al máximo los recursos destinados a ellas. Carro y otros,(2016) el control de inventarios puede ser esporádico y su ubicación en el almacén suele ser en zonas menos accesibles. El método ABC es útil para clasificar el inventario según su importancia y rotación. Sin embargo, es importante adaptar el enfoque a las necesidades específicas de cada empresa, especialmente cuando se requiere una preparación ágil de pedidos en plazos ajustados, como en el caso de los almacenes de comercio electrónico.

Es importante tener en cuenta que la clasificación según el método ABC es solo un parámetro en la gestión de ubicaciones y debe combinarse con otras características relevantes de los productos, como su nivel de peligrosidad, la temperatura de

almacenamiento requerida, el volumen y el tamaño. Peralta (2016) dice que la relación entre el método ABC y los almacenes se basa en la recomendación de equipar el almacén con diferentes tipos de estanterías que se ajusten al movimiento de cada grupo de productos y optimicen el espacio disponible. Estandarizar las unidades de carga en palets o cajas ayuda a flexibilizar la gestión de ubicaciones en el almacén, ya que permite la reorganización cuando sea necesario. Por ejemplo, es común ubicar las referencias de la categoría A en estanterías compactas cerca de los muelles de salida o de la zona de picking, ya que son productos que tienen un mayor movimiento y requieren un acceso frecuente. Ortiz (2016) por otro lado, las mercancías con menor rotación se pueden ubicar en estanterías para palets, que permiten un acceso directo al producto cuando sea necesario. Un ejemplo de rediseño del layout siguiendo esta estrategia es el almacén de la empresa española Marvimundo. Es importante considerar estas estrategias de ubicación en el almacén para optimizar la eficiencia y fluidez de las operaciones. La combinación de la clasificación ABC con la selección adecuada de estanterías y la estandarización de las unidades de carga puede ayudar a mejorar la gestión de inventarios y maximizar el espacio de almacenamiento disponible.

Método UEPS último en entrar primero en salir

Serna y otros (2018) dicen que la gestión adecuada del inventario es fundamental para el éxito de cualquier negocio, es importante elegir el método de inventario que mejor se adapte a las necesidades específicas de la empresa, ya que no todos los productos requieren la misma estrategia. Por ejemplo, el método UEPS (últimas entradas, primeras salidas) se utiliza para productos que no caducan ni se deterioran con el tiempo. Este método implica vender primero los productos que ingresaron más recientemente al almacén. Es adecuado para productos como metales, plásticos, vidrios o materiales de construcción que pueden almacenarse durante mucho tiempo sin sufrir alteraciones. Sin embargo, no es apropiado para alimentos ni productos químicos, a menos que sean productos añejos como el vino. Es importante destacar que el método UEPS es menos utilizado en comparación con el método PEPS (primeras entradas, primeras salidas) o el PMP (precio medio ponderado). Flamarique, (2018) dice que además, en muchos países, este método ha sido prohibido debido a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), ya que permite una manipulación significativa en los registros de entradas y salidas de una empresa. El sistema UEPS se utiliza para vender la mercancía que ya está almacenada a un precio diferente.

Esto se debe a que el costo se basa en las últimas compras, lo que hace que los productos más antiguos pierdan su valor inicial a medida que ingresan nuevos productos al inventario.

Por lo general, este método se utiliza en pequeñas y medianas empresas que manejan volúmenes de mercancía más bajos y venden productos sin fecha de caducidad o que no se deterioran fácilmente. También es común en negocios con una rotación constante de mercancía y una variación de precios no muy alta. La aplicación del método UEPS depende del modelo de negocio y las actividades de la empresa. El costo de venta se determina según el precio pagado por las últimas compras, que suelen ser más costosas, lo que resulta en un costo de venta más alto en comparación con otros métodos. Como resultado, el valor del inventario es menor y el costo de venta es más elevado en comparación con otros métodos, lo que tiene un impacto financiero significativo. En cuanto a las devoluciones, en las compras se realizan por el valor pagado, al igual que en otros métodos Serna y otros (2018).

Método PEPS Primero en entrar primero en salir

Rodríguez (2022) dice que administrar grandes cantidades de productos y artículos puede ser un desafío, pero contar con un sistema de inventario eficiente es fundamental. Uno de los métodos más utilizados es el PEPS (primeras entradas, primeras salidas), que se basa en vender o utilizar primero los productos que ingresaron al almacén en primer lugar. Este método es especialmente útil para productos perecederos o que requieren un movimiento constante, como alimentos con fecha de caducidad o productos de moda que cambian con las estaciones. Lima (2020) el PEPS se utiliza comúnmente en empresas que tienen un registro permanente de inventario, lo que facilita el seguimiento de las unidades de entrada, los costos de compra y venta, y los saldos finales. Este método proporciona un control efectivo de las mercancías que entran y salen de la empresa, y permite obtener cifras precisas de inversión, gastos y ganancias. Además, el PEPS ayuda a mantener una rotación constante de inventario, evitando que los productos permanezcan almacenados durante mucho tiempo y se deterioren o se vuelvan obsoletos. Espejo (2022) dice que al vender los productos más antiguos primero, se asegura que se utilicen o vendan antes de que pierdan su valor. Este método también ayuda a las empresas a lidiar con la inflación, ya que se toma en cuenta el último costo de adquisición al momento de vender los productos, lo que les permite mantener sus ingresos netos, el método PEPS es una herramienta eficaz para el

control de inventario, especialmente en empresas que manejan productos perecederos o sujetos a cambios constantes. Proporciona un flujo de mercancías adecuado, evita el deterioro de los productos y ayuda a mantener los ingresos netos en un contexto inflacionario.

Método costo promedio ponderado

De guevara (2020) dice que, el método del Precio Medio Ponderado (PMP) es una metodología de valoración utilizada en contabilidad. Se utiliza para calcular el valor medio de los stocks en un almacén y determinar la cantidad que ha entrado y salido según el movimiento comercial de la empresa. Este método se basa en la legislación del Plan General Contable y se recomienda para calcular el valor de bienes que no pueden ser medidos individualmente según su precio de adquisición o coste de producción. El PMP relaciona los costes totales de compra o producción de bienes y mercancías con la cantidad de los mismos. A partir de este cálculo, se obtiene una valoración de las existencias y se utiliza en empresas que no tienen un criterio específico para valorar las mercancías que salen de su almacén.

En el contexto de la venta de productos a los clientes, las empresas deben administrar su inventario, ya sea comprado a un fabricante externo o producido internamente. Los artículos vendidos anteriormente se registran en el estado de resultados de la empresa como el costo de los bienes vendidos (COGS). Serna Hernandez y otros (2018) Este costo es importante para las empresas, inversores y analistas, ya que se resta de los ingresos por ventas para determinar el margen bruto en el estado de resultados. Para calcular el costo total de los bienes vendidos durante un período, muchas empresas utilizan uno de los tres métodos de costo de inventario: FIFO (primero en entrar, primero en salir), LIFO (último en entrar, primero en salir) o el método del costo promedio. El método del costo promedio utiliza un promedio simple de todos los artículos similares en el inventario, sin importar la fecha de compra, y luego se realiza un conteo de los artículos en el inventario final al final del período contable. Multiplicar el costo promedio por artículo por el inventario final proporciona a la empresa una cifra del costo de los bienes disponibles para la venta en ese momento. El mismo costo promedio se aplica al número de unidades vendidas en el año anterior para determinar el costo de ventas. Es importante que una empresa seleccione un método de valoración de inventario y lo utilice de manera consistente para cumplir con los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP).

En la mayoría de las organizaciones, hay un responsable o líder encargado de supervisar y administrar el proceso de gestión de inventarios. Antúnez (2016) Aunque no siempre es necesario, muchas empresas optan por contratar servicios externos para esta tarea. Cuando las organizaciones no tienen la capacidad interna para manejar el inventario, recurren a la externalización. Una de las ventajas de externalizar este servicio es que la organización puede enfocarse en su actividad principal. Además, pueden contar con un equipo de profesionales que los apoye en la gestión del inventario. La gestión de inventarios es un punto relevante en la gestión de toda la organización. Las tareas correspondientes a la gestión se relacionan con la determinación de los métodos de registro, rotación y clasificación que ayudan a la empresa a un funcionamiento eficaz.

Logística

La gestión logística en una empresa se basa en la implementación, análisis, organización y control de un proceso completo que abarca la adquisición, almacenamiento y transporte de materiales, ya sea materia prima o productos terminados. Castellanos,(2021) dice que el objetivo principal de la logística es brindar un excelente servicio al cliente y lograr una eficiencia en costos, la logística empresarial busca un manejo estratégico y controlado a través de un plan que incluye la adquisición de bienes, productos y materia prima, ya sea en su forma original o con un nivel de transformación establecido, estas operaciones se llevan a cabo en un entorno sostenible con el objetivo de obtener rentabilidad tanto en el presente como en el futuro, minimizando los costos operativos y logrando resultados óptimos y efectivos. Hurtado (2018) dice que entre los objetivos clave de estas operaciones se encuentran la calidad en la atención al cliente, la gestión de inventario, el cumplimiento de pedidos y la distribución y entrega eficiente. La logística es un tema de gran importancia en las empresas, tanto es así que muchas de ellas cuentan con áreas dedicadas exclusivamente a llevar a cabo procesos logísticos necesarios para su funcionamiento.

Escudero (2020) refiere que la implementación de la logística en una empresa ofrece numerosos beneficios, permitiendo destacarse y competir en el exigente mercado actual. Es fundamental para realizar operaciones adicionales y ofrecer productos y servicios de calidad a los clientes. Además, es una herramienta valiosa para los emprendedores, garantizando un buen rendimiento a nivel empresarial, en la actualidad, en la era digital y tecnológica en la que nos encontramos, la logística empresarial también se ha adaptado a los avances tecnológicos, el mundo empresarial está en constante cambio y actualización,

en un entorno altamente competitivo donde cada entidad busca mejorar continuamente, la logística en una empresa está compuesta por aspectos y elementos clave que deben ser procesados bajo estándares minuciosos, ya que el éxito de la empresa depende en gran medida de ellos, una estrategia logística bien planificada y ejecutada es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa. Castellanos (2021) las empresas de logística actúan como intermediarias entre las grandes empresas y los consumidores finales. Son compañías en auge y muy demandadas en la actualidad. Sus objetivos se centran en aspectos fundamentales como el transporte, el almacenamiento y la gestión general de todos los procesos. El resultado que buscan es brindar un servicio al cliente con condiciones óptimas y una gran versatilidad, desde el momento de la adquisición hasta la entrega del pedido.

Logística y control de inventarios

El éxito de muchas organizaciones se debe a la implementación de una logística eficiente, que aprovecha al máximo las características que la hacen competitiva y se diferencia del resto, asegurando la satisfacción del cliente. Las empresas deben enfocarse en comprender y satisfacer las necesidades actuales y futuras de sus clientes, y la logística juega un papel crucial en la creación de esas necesidades futuras. Serna y otros (2018) Los clientes buscan proveedores integrales que les proporcionen soluciones completas, lo que reduce costos y tiempos. En cuanto a los inventarios, son parte fundamental del éxito de las organizaciones. Toda empresa cuenta con un stock de productos, cuya cantidad depende de la política y las ventas de la empresa. Sin embargo, no se trata solo de tener inventario, sino también de tener un control adecuado de los movimientos y rotación del mismo. La logística y el almacenaje deben facilitar el análisis, la creación y la optimización de los procesos de una empresa, llevándola a asumir nuevos desafíos. Castellanos (2021) En la era de la información y la tecnología, mejorar los movimientos y los costos logísticos se vuelve más sencillo gracias al análisis de la información recopilada sobre los costos logísticos, el tiempo de tránsito, el costo financiero de los inventarios, las dimensiones, las rutas, los espacios disponibles, el control de entregas, entre otros aspectos.

Álzate y Pérez, (2018) dice que, la logística de inventarios se encarga de administrar el flujo de mercancías en una empresa. Esto implica coordinar los pedidos, el almacenamiento, la producción, la venta y la reposición de bienes. También se encarga de facilitar la entrada y salida de productos en el almacén, su clasificación y su correcto resguardo. Es importante que el tránsito de los productos sea eficiente, ya que esto tiene un

impacto directo en el rendimiento de la empresa. La gestión de inventarios es un elemento crítico en la cadena de suministro, ya que permite realizar un seguimiento del inventario desde su fabricación hasta los almacenes y desde estos hasta el punto de venta. La gestión de inventarios permite a una empresa administrar sus existencias, identificar productos disponibles, detectar escasez, conocer la rotación de los productos y tomar decisiones adecuadas de almacenamiento.

Un centro logístico es un espacio dedicado a gestionar las operaciones de almacenamiento, embalaje y distribución de diversas industrias, y puede ser una excelente herramienta para optimizar los inventarios de tu empresa. Flamarique, (2018) en la actualidad, es de vital importancia que los centros logísticos cuenten con tecnologías integradas en sus procesos para controlar el manejo de la mercancía. Esto se debe a que al manejar productos de diferentes industrias, es necesario contar con procesos estandarizados que garanticen la calidad y seguridad de los mismos. Además, una buena gestión de inventarios permite conocer los niveles de stock, el movimiento de los productos en las operaciones y su ubicación. Esto se puede complementar con el rastreo de las unidades de transporte, lo que ayuda a evitar la pérdida de mercancía y a tener un mayor control sobre los procesos logísticos.

2.2.2 Teoría de la rentabilidad

La rentabilidad se refiere a las ganancias o beneficios obtenidos de una inversión o capital invertido en una empresa. Chu, (2020) Este indicador financiero ha sido utilizado desde el siglo XVI y se desarrolló como una medida de valor-crédito después de la depresión de 1929. Los indicadores financieros ayudaron a sistematizar los procesos económicos y financieros de una organización, y son fundamentales para el análisis e interpretación de los estados financieros. La rentabilidad de una empresa se mide comparando las ganancias obtenidas con la inversión realizada. A diferencia de la ganancia, que es un número absoluto determinado por los ingresos, costos y gastos de una empresa, la rentabilidad es relativa y se utiliza para evaluar el éxito o fracaso de una inversión en relación con el tamaño de la empresa. Verdurgo (2020) Un ejemplo de rentabilidad sería si una empresa invierte 70,000 soles y obtiene ganancias de 7,000 soles en un año, su rentabilidad sería del 10%. El objetivo de toda empresa es generar ganancias, que se logran cuando los ingresos por ventas superan los costos y gastos asociados a la producción de esos ingresos.

La rentabilidad es una medida de eficiencia que determina el éxito o fracaso de una inversión. También se utiliza para evaluar el desempeño financiero de una empresa y

facilitar la toma de decisiones. Calderón (2019) sin embargo, la rentabilidad tiene limitaciones, como la dificultad para determinar la tasa de descuento y la posibilidad de inconsistencias en las decisiones basadas en estimaciones del costo del dinero. La rentabilidad es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para obtener ganancias en relación con la inversión realizada. Es una medida de eficiencia y se utiliza para evaluar el desempeño financiero y tomar decisiones informadas.

Albarracín y Romaní, (2023) el objetivo principal de cualquier empresa es aumentar su rentabilidad. Esto implica no solo aumentar las ganancias, sino también reducir los costos. El cálculo de la rentabilidad es crucial para evaluar si nuestra estrategia es efectiva o si debemos hacer cambios para mejorar. En la actualidad, la calidad de un negocio se mide no solo por la calidad de sus productos, sino también por su reputación en aspectos sociales y ambientales. Para lograr la rentabilidad, las empresas deben gestionar sus recursos y procesos de manera consciente, optimizando su cadena de valor para reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.

Tipos de rentabilidad

Rentabilidad absoluta

Un valor absoluto es un número entero que se expresa siempre de forma positiva al suprimir el signo. Belloso y otros (2021) en el caso de la rentabilidad absoluta, también se refiere a una rentabilidad que es siempre positiva. Hoy en día, existen diferentes tipos de fondos de inversión, como los fondos de renta fija, los fondos de renta variable y los fondos mixtos. Otra forma de clasificar estos fondos es mediante la rentabilidad absoluta, lo que da lugar a los llamados Los Fondos de Rentabilidad Absoluta son productos financieros comunes en otros países, pero han comenzado a introducirse en España recientemente. A pesar de esto, han tenido una gran acogida en el país debido a que las carteras de fondos y SICAVS nacionales se han vuelto más globales y multiplicativas, lo que ha llevado a un creciente interés en fondos de inversión alternativos como los Fondos de Inversión de Rentabilidad Absoluta. Laura y Phala (2021) la gestión alternativa tiene como objetivo obtener rentabilidad absoluta y limitar los riesgos, sin tener en cuenta la evolución de los mercados financieros. La rentabilidad absoluta se refiere a aquella rentabilidad que no se basa en índices de referencia y busca obtener retornos positivos independientemente de si los mercados están en alza o en baja. En otras palabras, es aquella rentabilidad que genera ganancias sin importar las circunstancias del mercado. El

objetivo de estos fondos no es superar un índice de referencia como los fondos tradicionales, sino ofrecer un producto financiero en el que los inversores no pierdan dinero en ninguna situación del mercado.

La fórmula para calcular la rentabilidad absoluta es: $(\text{Valor actual de la inversión} - \text{Valor inicial de la inversión}) / \text{Valor inicial de la inversión} \times 100$.

Rentabilidad Relativa

La rentabilidad relativa se refiere al cálculo de las rentabilidades en relación al riesgo. Este cálculo se realiza dividiendo las rentabilidades brutas generadas por un fondo en los últimos tres años por la volatilidad durante ese mismo período. Ezequiel, (2020) la volatilidad es el ritmo al que el precio de una acción aumenta o disminuye en un período determinado. Una mayor volatilidad generalmente indica un mayor riesgo y ayuda a los inversores a estimar las fluctuaciones que pueden ocurrir en el futuro. La volatilidad se calcula como la desviación estándar de los rendimientos anualizados de una acción durante un período determinado y muestra el rango en el que el precio puede fluctuar. Por otro lado, la rentabilidad de una inversión es un concepto simple cuando se refiere a un solo período. Gaytan (2020) se calcula simplemente como la ganancia total (plusvalía y rentas generadas) dividida por la unidad invertida. En acciones, la rentabilidad proviene de las ganancias de capital y los dividendos; en bonos, se suman las ganancias de capital y los cupones pagados. Si deseamos medir la rentabilidad en varios períodos, desde la perspectiva del inversor, lo correcto es utilizar el método de descuento de flujos.

El resultado es la TIR (tasa interna de retorno), que es la tasa que iguala el valor presente de todos los flujos recibidos a la inversión inicial, ponderando las cantidades invertidas en cada período. Calderón (2019) la rentabilidad relativa busca relacionar el rendimiento obtenido por un fondo o activo con el riesgo asumido. En el mundo de la inversión, el binomio rentabilidad/riesgo es un factor muy importante. Los inversores deben tener en cuenta tanto las ganancias obtenidas como el riesgo asumido, ya que cada persona tiene un perfil de riesgo diferente. El concepto de rentabilidad relativa busca evaluar el control del riesgo que ha tenido un fondo, similar al alfa y beta de una cartera. El objetivo es relacionar la rentabilidad con el riesgo y determinar si se ha superado o no al mercado, aunque en la rentabilidad negativa no se busca evaluar este factor. Este cálculo se realiza dividiendo las rentabilidades brutas generadas por el fondo en los últimos tres años por la volatilidad durante ese mismo período.

Cálculo de la rentabilidad absoluta y relativa

La rentabilidad absoluta, también conocida como retorno absoluto, se refiere al rendimiento de un activo en un período de tiempo específico. Se expresa como un porcentaje que indica la apreciación o depreciación del activo. Ejemplos de activos que se pueden evaluar en términos de rentabilidad absoluta son las acciones y los fondos mutuos de inversión. Laura y Phala (2021) es importante tener conocimiento preciso del porcentaje de retorno de un activo específico. Por otro lado, la rentabilidad relativa se refiere al rendimiento de un activo en comparación con un punto de referencia en un período de tiempo determinado. Puede manifestarse como un aumento o una disminución. La rentabilidad relativa nos permite comparar un activo con otro para tomar decisiones de inversión. Podemos calcular tanto la rentabilidad relativa como la rentabilidad absoluta utilizando métodos comunes como el Valor de Actualización Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). El VAN se utiliza para expresar la rentabilidad absoluta, mientras que la TIR corresponde a la rentabilidad relativa neta.

Van: Valor de actualización neto

El cálculo del Valor Actual Neto (VAN) implica determinar el valor presente de todos los flujos de efectivo futuros (positivos y negativos) para evaluar una inversión. Este análisis es ampliamente utilizado en finanzas y contabilidad para valorar un negocio, evaluar la viabilidad de una inversión, analizar proyectos de capital, evaluar nuevas empresas y programas de reducción de costos, entre otros escenarios que involucran flujos de efectivo. En este artículo exploraremos qué es el Valor Actual Neto y cómo se calcula. Ezequiel (2020) El análisis del VAN se utiliza para determinar el valor de una inversión, proyecto o serie de flujos de efectivo. Es una métrica integral que considera todos los ingresos, gastos y costos de capital asociados con una inversión en su flujo de caja libre. Básicamente, el VAN de una inversión es la suma de todos los flujos de efectivo futuros durante la vida útil de la inversión, descontados al valor presente. El cálculo del Valor Actual Neto es comúnmente utilizado en la planificación presupuestaria para ayudar a las empresas a tomar decisiones sobre cómo y dónde asignar su capital. Al nivelar cada opción de inversión o proyecto en un mismo punto (su valor futuro), los profesionales financieros están en una mejor posición para tomar decisiones estratégicas.

Además de considerar todos los ingresos y costos, el cálculo del VAN también tiene en cuenta el momento de cada flujo de efectivo, lo cual puede tener un impacto significativo

en el valor actual de una inversión. Por ejemplo, es preferible recibir ingresos en efectivo antes y desembolsar efectivo más tarde, en lugar de lo contrario. Albarracín, y Román, (2023) El VAN se utiliza para determinar el valor de una inversión a lo largo de su vida útil, descontándolo al valor presente. En otras palabras, es una fórmula comúnmente utilizada en contabilidad y banca de inversión para evaluar si una inversión, proyecto o negocio será rentable a largo plazo. El cálculo del Valor Actual Neto implica calcular los flujos de efectivo para cada período de la inversión o proyecto, descontarlos al valor presente y restar la inversión inicial de la suma de los flujos de efectivo descontados del proyecto. La fórmula para el cálculo del Valor Actual Neto es:

Valor presente neto (VPN) = flujo de efectivo / (1+ tasa de descuento) ^ número de periodos.

TIR Tasa interna de retorno

Gran parte de los negocios dependen de las inversiones económicas. Estas inversiones pueden realizarse a través de los ahorros del emprendedor o mediante la obtención de préstamos, o incluso a través de la inversión de capital por parte de un inversionista. En todos los casos, las personas que invierten esperan obtener beneficios económicos a cambio. Es fundamental estimar de antemano si una inversión será rentable. Para ello, se utiliza una medida conocida como TIR (Tasa Interna de Retorno). Calderón (2019) La TIR es un indicador que permite calcular la rentabilidad de un proyecto al comparar los gastos actuales con los ingresos proyectados en el futuro. De esta manera, se pueden estimar las ganancias esperadas de la inversión. Toda inversión conlleva cierto grado de riesgo, que puede ser bajo en mercados sólidos y establecidos, o alto en soluciones emergentes o nichos de reciente creación. Ante esta situación, los inversores buscan herramientas que les ayuden a decidir dónde, cuándo y cómo invertir entre la gran cantidad de proyectos de negocios que requieren financiamiento. Verdurgo (2020) la TIR es especialmente útil para evaluar la rentabilidad de un proyecto, identificar riesgos y anticipar posibles ganancias y pérdidas. Tanto los inversores como los emprendedores pueden utilizarla para evaluar la viabilidad y pertinencia de sus inversiones y proyectos de negocios. Además, puede ser una herramienta persuasiva para aquellos que buscan inversión, ya que muestra los beneficios de apoyar un proyecto.

la TIR es el porcentaje de ganancia o pérdida que se espera obtener de una inversión, es decir, su rentabilidad. Su cálculo indica el rendimiento anual que se obtendría si la

inversión se compusiera continuamente a una tasa específica. Chu (2020) es importante tener en cuenta que la TIR tiene algunas limitaciones, como no considerar la inflación o los impuestos, lo que podría afectar significativamente los resultados. Sin embargo, comprender cómo funciona y saber interpretarla es crucial antes de utilizarla. En general, a mayor TIR, mayor parecerá la rentabilidad de la inversión. Para calcular la tasa interna de retorno (TIR) de un proyecto, se realiza una operación matemática que implica restar el valor inicial (A) o costos de la operación del valor final esperado de ventas (B). Luego, se divide el resultado de esta diferencia entre el valor inicial y se multiplica por 100 para obtener la tasa en medida porcentual. Esta fórmula permite evaluar la rentabilidad del proyecto y expresarla como un porcentaje. Es importante tener en cuenta que la TIR puede variar según los valores utilizados en el cálculo.

Si la TIR es igual o mayor que la tasa de interés o el costo de oportunidad, se puede considerar que el proyecto será rentable y se aceptará. Por el contrario, si la TIR es menor, se considera que la rentabilidad del proyecto está por debajo del umbral mínimo y no es viable.

Rentabilidad económica

Uno de los conceptos fundamentales en finanzas es el de rentabilidad económica, que se utiliza tanto en el ámbito de las inversiones como en el empresarial. Santiesteban (2020) La rentabilidad económica nos permite conocer las ganancias obtenidas durante un período de tiempo determinado. Independientemente de cómo se calcule, la rentabilidad nos proporciona información sobre los beneficios y ganancias que hemos obtenido de una inversión, expresados en forma de porcentaje. La rentabilidad económica está directamente relacionada con la generación de ingresos y se utiliza para evaluar la rentabilidad de una empresa en general, en contraposición a la rentabilidad financiera, que se centra en aspectos individuales. Beloso y otros (2021) la rentabilidad económica es un indicador de la gestión administrativa de una empresa, ya que mide los beneficios obtenidos en un período de tiempo determinado en relación con el capital invertido. Es un indicador clave para evaluar la eficiencia y el rendimiento de una empresa. Es importante tener en cuenta que la rentabilidad económica difiere del concepto de utilidad, aunque ambos se utilizan para calcular los beneficios. La rentabilidad económica se enfoca en el rendimiento general de la empresa, mientras que la utilidad se centra en los resultados individuales de una inversión específica.

El cálculo de la rentabilidad económica se puede realizar mediante una fórmula que toma en cuenta los beneficios generados antes de impuestos o intereses y el valor total de la inversión. Calderón (2019) el resultado se expresa como un porcentaje y se conoce como ROI (Return on Investment) o rentabilidad del activo. El ROI es un indicador importante para los inversionistas, ya que les ayuda a evaluar el valor de mercado de una empresa. Calcular la rentabilidad económica permite a las empresas evaluar la eficacia de sus decisiones financieras y determinar si han tomado las decisiones correctas. También les ayuda a identificar áreas de mejora y a desarrollar estrategias para enfrentar futuras crisis. Una empresa con una rentabilidad económica sólida atraerá inversores y podrá seguir creciendo en el mercado. Es importante tener en cuenta que el cálculo de la rentabilidad económica implica el análisis de otras ratios financieras, como el margen de ventas y la rotación de activos, para obtener una imagen completa del rendimiento y la gestión de la empresa en un período de tiempo determinado. Estas ratios nos permiten evaluar el panorama general de la empresa y determinar su rentabilidad económica real.

Rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera, también conocida como Return on Equity (ROE), es una medida del rendimiento obtenido por los fondos propios de una empresa en un período de tiempo determinado. Espejo, (2022) Se utiliza para evaluar la rentabilidad de los recursos propios y suele estar en línea con lo que los inversores pueden obtener en el mercado, más una prima de riesgo como accionistas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que la rentabilidad financiera se refiere a la empresa en su conjunto y no al accionista individualmente. El cálculo de la rentabilidad financiera se basa en la diferencia entre el beneficio neto y los recursos propios de la empresa. Esta diferencia se divide entre los recursos propios y se multiplica por cien para expresar el resultado como un porcentaje. Es importante destacar que el cálculo de la rentabilidad financiera no incluye variables como los beneficios distribuibles, los dividendos o las variaciones en las cotizaciones, que son relevantes para evaluar la rentabilidad del accionista. Verdugo (2020) la rentabilidad financiera es un concepto que tiene en cuenta tanto la estructura financiera de la empresa como las decisiones de financiación. La fórmula básica del ROE es la división entre el beneficio neto y los recursos propios, multiplicada por cien para expresar el resultado como un porcentaje. El beneficio neto se obtiene restando los impuestos e intereses al beneficio bruto, mientras que los recursos propios están compuestos por el capital y los

fondos invertidos en la empresa para generar rentabilidad. Es importante tener en cuenta que el cálculo de la rentabilidad financiera puede ser objeto de controversia, especialmente en lo que respecta a la definición de los recursos propios. Algunos argumentan que los recursos propios deben basarse en el balance general, mientras que otros sostienen que deben incluir ajustes relacionados con ciertos elementos, como el capital pendiente de desembolso o los ingresos a repartir en varios ejercicios. Chu, (2020) la rentabilidad financiera debe ser positiva y superar el coste de oportunidad, que refleja la rentabilidad que los accionistas podrían obtener invirtiendo en otras opciones financieras con riesgos similares. Cuanto mayor sea la ratio de rentabilidad financiera, mejor será para los propietarios de la empresa. Es común compararla con el interés de la deuda pública a cinco años como referencia. Para muchos, solo un ROE que supere dicho interés justifica la inversión en una empresa. Es esencial comprender y dominar el cálculo y la interpretación de la rentabilidad financiera, así como la rentabilidad económica, para evitar errores, ahorrar esfuerzos y no perder dinero. Estas medidas permiten evaluar la viabilidad de una empresa, el éxito de una inversión y la oportunidad de un apalancamiento financiero. Son herramientas indispensables para los inversores, ya que les permiten seleccionar empresas en las que invertir sin asumir riesgos innecesarios.

Rentabilidad bruta

El margen bruto es un indicador que muestra el porcentaje de ingresos que una empresa retiene después de restar los costes directamente relacionados con la venta de bienes o servicios. Es una medida de rentabilidad que nos permite evaluar la proporción entre las ventas realizadas y los beneficios brutos obtenidos. Belloso y otros (2021) Todas las empresas buscan generar beneficios al mantener sus costes por debajo de sus ingresos. Calcular el margen bruto nos ayuda a medir la rentabilidad de una empresa, ya que nos muestra el porcentaje de ingresos que queda después de restar los costes directos asociados a la venta de bienes o servicios.

El margen bruto se calcula restando el coste de los bienes vendidos (COGS) de las ventas de una empresa y expresándolo como un porcentaje de las ventas. Es decir, es el porcentaje de los ingresos que una empresa retiene después de deducir los gastos directos como mano de obra y materiales. Un margen bruto más alto significa que la empresa tiene más ingresos disponibles para cubrir otros gastos, como impuestos, intereses de la deuda y generar beneficios. Es importante tener en cuenta que el margen bruto no tiene en cuenta los gastos

fijos que la empresa debe afrontar, que son los mismos independientemente del número de unidades producidas. Verdurgo, (2020) el margen bruto se centra en los costes directamente relacionados con la venta de bienes o servicios, la rentabilidad bruta es la diferencia entre los ingresos generados por la venta de bienes o servicios y los gastos asociados a la fabricación de dichos productos o servicios, es una medida de rentabilidad que no tiene en cuenta los gastos fijos de la empresa. El margen bruto es una herramienta útil para evaluar la rentabilidad de una empresa y tomar decisiones financieras. Un margen bruto más alto indica una mayor rentabilidad y una capacidad para cubrir otros gastos y generar beneficios. Es importante tener en cuenta que el margen bruto puede variar entre diferentes industrias y empresas, por lo que es importante compararlo con empresas similares en el mismo sector. Fórmula con la que se calcula la rentabilidad bruta de una empresa

Rentabilidad Bruta = Ventas netas – Coste de ventas

Rentabilidad neta:

La rentabilidad neta se refiere a la rentabilidad total que obtiene un inversor o una empresa después de deducir los gastos asociados a esa inversión. Se expresa en unidades monetarias y es un indicador importante para evaluar el éxito de una inversión. Albarracín y otros (2023) en el ámbito empresarial, la rentabilidad neta se corresponde con el beneficio neto o resultado del ejercicio, que se muestra en la cuenta de resultados de la empresa y se expresa en unidades monetarias. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el beneficio neto puede estar influenciado por la política contable de la empresa y sus objetivos. Las empresas agresivas pueden buscar presentar resultados elevados en el presente, mientras que las conservadoras pueden enfocarse en obtener resultados positivos en el futuro. Esto puede dar lugar a diferencias en la representación fiel de la rentabilidad neta. La rentabilidad neta se calcula restando los impuestos, deducciones, amortizaciones y otros gastos del beneficio obtenido de una inversión. Es el beneficio real que se obtiene después de tener en cuenta todos los ingresos y gastos, incluyendo los impuestos. La rentabilidad se mide como la relación entre las ganancias o pérdidas obtenidas y la cantidad invertida, generalmente expresada en forma de porcentaje.

Para calcular la rentabilidad neta, es necesario restar los impuestos a la rentabilidad operativa. El resultado será la rentabilidad neta. La utilidad neta, por su parte, representa el beneficio real de la empresa después de considerar todos los ingresos y gastos, incluyendo

los impuestos. Calderón (2019) este dato se encuentra en la parte inferior del estado de resultados. La rentabilidad neta es un indicador clave para evaluar el rendimiento de una inversión o una empresa. Permite conocer el beneficio real que se obtiene después de considerar todos los gastos asociados, lo que ayuda a tomar decisiones financieras informadas y maximizar los resultados. Es importante tener en cuenta que la rentabilidad neta puede variar dependiendo de los impuestos y otros gastos involucrados, por lo que es esencial analizar detalladamente los estados financieros y considerar el contexto específico de cada situación.

Rentabilidad neta del activo = $\text{Utilidad neta} / \text{Ventas} \times \text{Ventas} / \text{Activo total}$

Liquidez

La liquidez financiera se refiere a la capacidad de un activo para convertirse en efectivo sin perder su valor. En el ámbito empresarial, la liquidez se refiere a la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Mantilla y Huanca (2020) dicen que esto significa que una empresa tiene liquidez cuando el valor de sus activos líquidos, aquellos que pueden convertirse en efectivo en menos de un año sin perder su valor, es mayor que sus gastos y deudas a corto plazo. La liquidez también se utiliza en las finanzas para describir la facilidad con la que un activo puede comprarse o venderse en el mercado sin afectar su precio, también conocida como liquidez de mercado. Cuando hay una alta demanda de un activo, existe una alta liquidez, ya que será más fácil encontrar un comprador o vendedor para ese activo.

El efectivo se considera el activo más líquido, ya que es estable, de fácil acceso y utilización. Zambrano y otros (2021) por lo tanto, el efectivo se utiliza comúnmente para medir la liquidez de otros mercados. Por ejemplo, la liquidez de una acción se mide por la rapidez y facilidad con la que se puede convertir en efectivo. Si es difícil convertir un activo en efectivo, se considera ilíquido. Una forma de evaluar el nivel de liquidez del mercado es observar la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta. A medida que aumenta la liquidez de un activo, la diferencia entre la compra y la venta tiende a ser menor. En un mercado líquido, es fácil ejecutar una operación rápidamente debido a la gran cantidad de compradores y vendedores. Por ejemplo, el mercado de divisas, con un volumen diario de operaciones de más de 5 billones de dólares, se considera el más grande y líquido del mundo.

Los principales mercados bursátiles, como la Bolsa de Valores de Nueva York, también se consideran altamente líquidos debido a la gran cantidad de acciones que se negocian diariamente. Sin embargo, la liquidez de una acción individual puede variar según factores como su capitalización de mercado, el mercado en el que se negocian sus acciones y si está incluida en un índice. Saenz, (2019) por lo general, las acciones de empresas líderes como Microsoft, Google y Apple son extremadamente líquidas. La ratio de liquidez de una empresa se calcula dividiendo los activos corrientes (cuentas por cobrar a corto plazo, efectivo y existencias) entre los pasivos corrientes (obligaciones de pago y compromisos a corto plazo). El resultado de esta división puede ser mayor o menor que uno. En el primer caso, significa que los activos son mayores que los pasivos, lo que indica que la empresa tiene liquidez. En el segundo caso, la empresa tiene una liquidez baja. Sin embargo, tener una ratio de liquidez mayor que uno también puede indicar que hay recursos en la empresa que no se están utilizando y rentabilizando. Calderón (2019) el término liquidez tiene dos acepciones: desde un punto de vista estático, se refiere a la posición representada por los activos corrientes en forma de efectivo o activos fácilmente convertibles en efectivo, como las inversiones financieras temporales. Desde un punto de vista dinámico, se refiere a la capacidad de la empresa para generar esos activos líquidos y hacer frente a los pagos en el momento oportuno. La liquidez, como capacidad de generar activos líquidos, está relacionada con la estructura operativa de la empresa. Cuanto más corto sea el ciclo de aprovisionamiento, operación/transformación, comercialización y cobro, mayor será la capacidad de generar dinero. La generación de la tesorería necesaria para hacer frente a los pagos debe cumplir dos premisas: en primer lugar, la empresa debe generar activos líquidos a tiempo para poder pagar las deudas cuando vencen; en segundo lugar, la empresa no debe tener saldos ociosos de tesorería, ya que esto implicaría un costo de oportunidad para los accionistas. Es decir, tener dinero parado sin generar rentabilidad es una señal negativa y puede implicar una crítica al equipo directivo.

El análisis de la liquidez mediante el uso de ratios es una metodología ampliamente utilizada debido a su simplicidad y rapidez de aplicación. Solo se necesitan los datos de dos balances consecutivos para ver cómo evolucionan las partidas y obtener información sobre la situación de liquidez de la empresa. Las ratios que analizan la liquidez se enfocan tanto en el corto como en el largo plazo. Hurtado(2018) la liquidez, en sentido estricto, es un concepto de corto plazo relacionado con el ciclo de operaciones de la compañía, que va

desde la adquisición de mercancías o materias primas hasta el cobro de las ventas, ya sea sin transformación o con transformación, según se trate de una empresa comercial o industrial. Sin embargo, el segundo grupo de ratios nos brinda información sobre si la empresa tiene suficientes activos para cumplir con sus deudas a largo plazo y sobre la estructura de financiación de esos activos, incluyendo su exigibilidad y los plazos de devolución de la deuda. Por lo tanto, estas tres ratios se denominan liquidez a largo plazo, aunque el término más adecuado sería solvencia.

Solvencia

La solvencia financiera se refiere a la capacidad de una persona o empresa para cumplir con todas sus obligaciones y pagar sus deudas, tanto actuales como futuras. La solvencia se mide por la capacidad de mantener los recursos necesarios para hacer frente a los pagos durante un período de tiempo prolongado. Ezequiel (2020) Es un indicador que permite a los acreedores evaluar la capacidad de pago de un deudor y decidir si otorgarle financiamiento o no. Es importante destacar que la solvencia está relacionada con el riesgo crediticio, ya que representa el posible perjuicio que podría sufrir una entidad si cambian las condiciones y características que afectan su capacidad para cumplir con los términos contractuales de sus operaciones. No se debe confundir la solvencia con la liquidez, ya que la liquidez se refiere a la capacidad de una entidad para obtener recursos líquidos a través de su operación, mientras que la solvencia puede lograrse con recursos no líquidos que respalden el pago de las deudas. Por lo tanto, una empresa puede tener buena liquidez y ser solvente, pero no necesariamente ocurre lo contrario.

La rentabilidad, aunque relacionada, es otro concepto diferente a la solvencia. La rentabilidad se basa en el aspecto económico de una empresa y no es suficiente con generar recursos, sino que también es necesario que estos recursos, en forma de beneficios, sean suficientes para cubrir la remuneración de los accionistas y permitir una autofinanciación acorde con las necesidades financieras de la empresa. Por lo tanto, una empresa puede ser rentable pero no solvente. Verdugo, (2020) el ratio de solvencia es una medida de la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago, es decir, si tiene activos suficientes para pagar todas sus deudas en un momento dado. Los activos pueden incluir efectivo, cuentas corrientes, derechos de cobro, bienes inmuebles, maquinaria, entre otros. Medir la solvencia económica es importante para evaluar la capacidad de endeudamiento de una empresa y determinar si ha comprometido una parte significativa de

sus recursos. Sin embargo, es necesario analizar estos resultados con profesionales y considerar diferentes perspectivas. Por lo tanto, es importante encontrar un equilibrio y diseñar una estrategia adecuada. Zambrano y otros (2021) dicen que es fundamental diferenciar entre liquidez y solvencia. La liquidez se refiere a la capacidad de una entidad para obtener efectivo, mientras que la solvencia se refiere a la capacidad de cumplir con las obligaciones de pago. Si bien la liquidez puede contribuir a la solvencia, no siempre es indicativo de la misma. Una empresa puede ser solvente aunque no tenga liquidez inmediata si cuenta con suficiente patrimonio para respaldar sus deudas la solvencia financiera es la capacidad de una persona o empresa para cumplir con sus obligaciones y pagar sus deudas. Se relaciona con la capacidad de pago a largo plazo y está estrechamente vinculada al riesgo crediticio. La solvencia no debe confundirse con la liquidez ni con la rentabilidad, ya que son conceptos diferentes pero relacionados. La ratio de solvencia es una medida que evalúa la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago. Es importante diferenciar entre liquidez y solvencia, y encontrar un equilibrio adecuado para mantener una situación financiera saludable.

Punto de equilibrio

Cuando un emprendedor inicia un negocio, es consciente de que las ganancias vendrán después de satisfacer las necesidades de su público objetivo y ofrecer productos y servicios de calidad superior. Además, es importante conocer los gastos operativos y la rentabilidad del producto o servicio. Gaytán, (2020) esto es crucial para calcular el punto de equilibrio de la empresa, ya que es necesario determinar cuánto se debe vender para cubrir esos gastos y costos, y cuál es el valor de ventas que se debe alcanzar para sufragar los gastos operativos y el proceso productivo. Es esencial destacar que el punto de equilibrio no es una meta final, sino más bien un nuevo punto de partida que brinda a las empresas mayor confianza en sus productos o servicios. Este cálculo no se realiza solo una vez, ya que el cálculo de ingresos y el margen de contribución son medidas periódicas. Además, el punto de equilibrio puede calcularse a corto plazo, como semanal, mensual, bimestral o trimestral. Esto ayuda a mantener una estabilidad durante todo el año en el proceso productivo y a alcanzar los objetivos. Calcular el punto de equilibrio empresarial permite evaluar la rentabilidad de un negocio, identificar y superar los problemas que puedan surgir, y determinar cuánto se necesita vender para generar ganancias.

También es útil para confirmar si una idea de emprendimiento será viable desde el punto de vista financiero, por lo que es fundamental en cualquier plan de negocios. Además, proporciona una base para un plan de contingencia en caso de que se presenten temporadas bajas. Gracias a este análisis, los eventos negativos se reducen o se pueden enfrentar de manera más rápida y eficiente. Zambrano y otros (2021) Además, permite visualizar el crecimiento de la empresa a lo largo del tiempo. En cuanto al punto de equilibrio de mercado, se refiere al punto en el que se cruzan las curvas de oferta y demanda. Es decir, cuando el precio del mercado coincide con el precio de equilibrio y la cantidad ofrecida es igual a la cantidad demandada del bien. Para calcular el punto de equilibrio de mercado, es necesario plantear las funciones de demanda y oferta en términos de cantidad (Q). Luego, se iguala la cantidad ofrecida (Qo) a la cantidad demandada (Qd). Las ecuaciones se establecen en términos de precio (P). El resultado para P será el precio de equilibrio. Para calcular el punto de equilibrio, es necesario conocer los costos fijos y variables. Estos datos se pueden obtener anualmente, mensualmente o trimestralmente. El cálculo se realiza utilizando el porcentaje del margen bruto y aplicando la fórmula general.

punto de equilibrio = (costes) / (porcentaje de margen bruto)

2.2.3 Teoría de las PYMES

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) son de gran importancia a nivel mundial, ya que representan el primer paso para los emprendedores y son el sustento de muchas familias. Paucar, (2021) la ONU, el 90% de las empresas en todo el mundo entran en la categoría de Pymes, empleando alrededor del 60% de la fuerza laboral y generando el 50% del PIB global. Sin embargo, las Pymes enfrentan desafíos para sobrevivir en comparación con las grandes empresas, ya que están más expuestas a factores que pueden llevarlas a desaparecer. En países como México, el ciclo de vida promedio de una PYME es de aproximadamente 7.8 años. Existen factores que afectan el desarrollo de las Pymes, como el comercio informal, que genera una competencia desleal para las empresas legalmente establecidas. Además, las Pymes suelen tener menos oportunidades de financiamiento. Otros desafíos están relacionados con los procesos operativos, el acceso a la tecnología y las oportunidades de capacitación. También son más vulnerables a las crisis económicas locales y globales. Es importante destacar que cualquier actividad económica constante puede considerarse una PYME, independientemente de su forma jurídica. Esto significa que las personas que trabajan por cuenta propia, empresas familiares, asociaciones,

sociedades u otras entidades que desarrollen una actividad económica regular pueden ser consideradas Pymes.

Al determinar si una empresa es una PYME o no, no solo se deben tener en cuenta el número de empleados, el volumen de negocios o el balance general. Sanabria-Boudri, (2021) Una empresa puede ser pequeña en esos términos, pero si tiene acceso a recursos significativos adicionales o está vinculada a una empresa más grande, no se considera propiamente una PYME. Las PYMEs son fundamentales para la dinámica económica de un país, ya que abarcan una amplia gama de actividades productivas, comerciales y de servicios, con tendencia a operar de manera autónoma y local. Se reconoce la creciente importancia de las PYMEs, especialmente en los países en desarrollo, debido a su contribución al empleo y al bienestar económico. Las PYMEs, como parte de la cadena de valor, ayudan a diversificar y dinamizar la economía. Esto se refleja en su potencial para crear empleo y promover la generación de riqueza. Llerena (2019) Los indicadores demuestran su estabilidad en términos de ingresos, capital de trabajo e infraestructura, así como su capacidad para adoptar tecnologías emergentes. Las características económicas de los países de América Latina y el Caribe son muy diversas en todas las dimensiones que se analicen, como estructuras productivas, exportaciones, importaciones y desempeño macroeconómico. Las PYMEs son un elemento fundamental en el sistema económico de América Latina, y contribuyen tanto a las estrategias de fomento y crecimiento económico regional como al empleo en la región.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) son empresas consideradas como tales debido a su nivel de facturación, que no debe superar las 2,300 UIT. Actualmente, la cantidad de trabajadores no es un factor relevante para determinar si una empresa es una PYME, sino que se enfoca en su facturación anual. En el Perú, las PYMEs son el tipo de empresa más común. Vega (2011) Estas empresas deben ser conformadas por personas que residan en el Perú y que realicen actividades empresariales y generen ingresos de tercera categoría.

La legislación peruana, específicamente el Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo Empresarial, que establece el régimen de micro y pequeña empresa (MYPE) a través del Decreto Supremo 007-2008, fue modificado en 2013 por la Ley 30056, incluyendo la denominación de PYME para referirse a las pequeñas y medianas empresas. El Texto

Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, establecido en el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE y modificado recientemente en 2022, proporciona definiciones más precisas para la pequeña empresa y la mediana empresa PYME. Según estas definiciones, una pequeña empresa tiene ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta un máximo de 1,700 UIT.

En los últimos años, se ha comenzado a reconocer la verdadera importancia del sector de las PYMEs en el desarrollo económico y social, tanto a nivel mundial como en el Perú. Desde políticos hasta amas de casa, y pasando por todos los sectores sociales e instituciones representativas, se acepta que el bienestar del país y de millones de personas depende de un sector de pequeñas y medianas empresas saludable y dinámico. Hay varias razones que explican este cambio de opinión y perspectiva. Paucar, (2021) en primer lugar, los cambios estructurales que han ocurrido desde la década de 1970, como el crecimiento de los servicios en detrimento de las actividades manufactureras y primarias, han llevado a reconocer el valor agregado y las fuentes de empleo que generan las PYMEs. Además, la revolución de la microelectrónica, la información y las comunicaciones, incluyendo Internet, ha abierto un amplio abanico de posibilidades para las empresas pequeñas y diversas. Sanabria-Boudri, (2021) Un ejemplo de esto es la disminución sostenida en los últimos 20 años de la contribución a la producción y el empleo nacional de las 500 empresas más importantes en Estados Unidos, conocidas como The Fortune 500. En segundo lugar, el agotamiento del modelo de organización empresarial a gran escala, basado en la producción en masa y la administración vertical, conocido como el modelo Fordista-Taylorista, que surgió en la Revolución Industrial del siglo XVIII en Inglaterra y perduró hasta la década de 1950, ha sido reemplazado, en mayor o menor medida según el país o región, por el modelo de "especialización flexible" que se basa en empresas de menor tamaño y redes empresariales densas. Llerena (2019) El colapso del sistema socialista, caracterizado por unas pocas megaempresas estatales ineficientes, que sofocaron a la población y limitaron la creatividad en los países donde se implementó, se explica en parte por su simbiosis con el modelo antiguo y su incapacidad para adoptar este nuevo modelo de organización empresarial.

2.3 Hipótesis

La investigación es de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso, por lo tanto, no aplica o no le corresponde hipótesis.

De acuerdo con Hernández et al. (2014) expresan que “no corresponde la formulación de hipótesis por tratarse de un estudio descriptivo. Los estudios descriptivos estudian situaciones que generalmente ocurren en condiciones naturales” (p.104).

III. METODOLOGÍA

3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación

Según Hernández y otros (2014) señalan que la investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto. (p. 358).

Así mismo explica que, con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren. (p. 92).

Finalmente, considera que la investigación no experimental es sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. (p. 153).

Tomando como válido lo planificado, podemos decir que la presente investigación fue de nivel descriptivo, porque solo se limitó a buscar y describir la información referente al funcionamiento de los inventarios, desde el punto de vista de la gestión de los mismos en diversas empresas, sin exceptuar el giro al cual se dedica, así mismo y con la ayuda de un instrumento de recolección de datos podemos describir y explicar la gestión de inventarios en la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C. y sobre ello el efecto en la rentabilidad bruta, como parte de la gestión empresarial. El tipo de investigación fue cualitativo, el cual tuvo como propósito de identificar las mejoras de las variables de estudio y el diseño de investigación ha sido no experimental, bibliográfico y de caso.

3.2 Población y Muestra

La población, definido por Arias et al. (2016), es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, pudiendo ser personas, animales, entidades, objetos, etc., que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados (p.202).

Para el estudio de la presente investigación se tuvo en cuenta que la población estuvo conformada por las PYMES del sector servicio del Perú.

Siguiendo la coherencia del autor, respecto a la muestra; esta estuvo conformada por una parte del universo, siendo en este caso, empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C.

3.3 Variables. Definición y Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES / ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
<p>Variable Independiente</p> <p>Gestion de inventarios</p>	<p>Para Venegas (2022), el control de inventarios devenido del control gerencial atribuye el monitoreo y revisión constante de la calidad y el estado de las mercancías disponibles para la prestación del servicio, la producción de bienes o la comercialización de los mismos.</p>	Ambiente de Control	1. ¿Cómo funciona el control interno a los inventarios? Explique?	<ul style="list-style-type: none"> • Opinión
		Evaluación de Riesgos	2. ¿Cuál es el tratamiento de los riesgos en los inventarios?	
		Actividad de control	3. ¿Bajo qué flujo se lleva a cabo el control a los inventarios?	
		Información y Comunicación	4. ¿Existe comunicación de ida y vuelta entre los colaboradores, sobre todo en los inventarios?	
		Supervisión y Monitoreo	5. ¿Su empresa realiza acciones de supervisión para conocer oportunamente el correcto empleo de los inventarios?	

<p>Variable Dependiente</p> <p>Rentabilidad bruta</p>	<p>Conocida también como Rentabilidad económica se refiere al valor porcentual que se genera al realizar alguna actividad económica y el monto destinado a su producción. Este tipo de rentabilidad se relaciona con el aspecto social al evaluar el impacto que se produce en otros ámbitos (educación, salud, etc.) en los que la empresa se desarrolla (Albarracín y otros, 2023, p.21.)</p>	Ingresos totales	<p>1. ¿Cuentan con algún sistema de registro computarizado de ingresos?</p> <p>2. ¿Se incluye los ingresos anuales y cómo se generan?</p>	<p>• Opinión</p>
		Costo del servicio	<p>3. ¿Se elabora un control de inventarios cuando se usan?</p> <p>4. ¿En la determinación del costo del servicio, que conceptos incluye?</p> <p>5. ¿Los materiales como parte del inventario influyen significativamente en el costo del servicio?</p> <p>6. ¿Qué componentes intervienen en el costo del servicio?</p>	
		Rentabilidad económica	<p>7. ¿La empresa evalúa o analiza su rentabilidad económica?</p>	

Fuente: Elaboración propia del autor

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

(Cisneros y otros, 2022) señalan que, las técnicas e instrumentos a emplearse van a depender del marco; enfoque, tipo y fines de la investigación, al objetivo del estudio, y deberán enmarcarse claramente en el alcance del proyecto, considerando la población investigada, el tiempo, los recursos financieros y humanos que se dispongan (p.1171).

Para el presente estudio se aplicó la técnica de la revisión bibliográfica devenida de los distintos autores que realizaron alguna investigación respecto a las variables de estudio como es control de inventarios y la rentabilidad bruta. Asimismo, se aplicó la técnica de una entrevista al gerente general mediante un instrumento como un cuestionario de preguntas diversificadas que permitieron determinar los resultados y la descripción de tal manera se pudo determinar el efecto del control interno en la gestión de inventarios en la empresa en estudio.

3.5 Método de análisis de datos

Para cumplir con el objetivo 1 se utilizó la revisión bibliográfica y documental de los antecedentes nacionales, regionales y locales. Para lograr el objetivo específico 2 se ejecutó una entrevista mediante un cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, al gerente general de la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C., por último, para lograr el objetivo específico 3 se realizó un análisis comparativo tomando como insumo los resultados de los objetivos 1 y 2.

3.6 Aspectos Éticos

Para la ejecución de La presente investigación se tuvo en cuenta el Art. 5° Principios éticos aplicado en (Uladech, 2023), las cuales se detallan a continuación:

a. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes: su dignidad, privacidad y diversidad cultural.

b. Cuidado del medio ambiente: respetando el entorno, protección de especies y preservación de la biodiversidad y naturaleza.

c. Libre participación por propia voluntad: estar informado de los propósitos y finalidades de la investigación en la que participan de tal manera que se exprese de forma inequívoca su voluntad libre y específica.

d. Beneficencia, no maleficencia: durante la investigación y con los hallazgos encontrados asegurando el bienestar de los participantes a través de la aplicación de los preceptos de no causar daño, reducir efectos adversos posibles y maximizar los beneficios.

e. Integridad y honestidad: que permita la objetividad imparcialidad y transparencia en la difusión responsable de la investigación.

f. Justicia: a través de un juicio razonable y ponderable que permita la toma de precauciones y limite los sesgos, así también, el trato equitativo con todos los participantes.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir la gestión de inventarios y la rentabilidad bruta en las pequeñas empresas del Perú y en las empresas de servicios.

Cuadro 1 Resultados del objetivo específico 1

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Escobar y otros (2023)	El control interno tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa, por lo que la organización debe efectuar un control interno más eficiente creando valores compartidos en los colaboradores para que de esta forma mejore los resultados en la rentabilidad y con ello lograr los objetivos institucionales; concluye además que el control interno tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa de servicios generales. Ya que se evidenció mediante los análisis de las ratios financieras, que a medida que el control interno mejora la rentabilidad se ve afectada directamente y por ende se obtiene mejores resultados.
Idrogo (2021) y Villalobos (2022)	Una adecuada gestión de inventarios tiene una influencia positiva en las PYMES, ya que, al reducir sus costos logísticos, mejoran la rotación de los productos en el almacén y se tiene control de los mismos. Permiten tener una mejora significativa en la rentabilidad de las empresas, garantizando así un sólido crecimiento de las organizaciones. que al mejorar la gestión de los inventarios mejora la rentabilidad de la empresa. Entonces al mejorar el control o nivel del stock, al mejorar el almacenamiento.
Tuesta y Arevalo (2019)	Al conocer las actividades que realizan en torno al control de inventarios, se procedió a identificar las deficiencias que generan pérdida considerable en la empresa, entre las más se llegó a determinar que la empresa ha obtenido perdida debido a la calidad y estado en que se adquieren productos, ello se debe al deficiente control de calidad se evidencia una pérdida considerable en la verificación de calidad al momento de recepcionar, entre ellos escobas de distintas marcas o modelo, trapeadores, juego de limpieza

<p>Huamani y Zhinchen (2022)</p>	<p>Un óptimo control de los inventarios facilita el retorno sobre las inversiones al garantizar que se consideren todos los costos asociados a los procesos logísticos y validan que si se realiza una rotación eficiente de las mercancías se evita que puedan disminuir su valor mientras están almacenados, los entrevistados señalan que emplean el cálculo de la cantidad económica de pedido para precisar sus requerimientos a los proveedores y trabajar con requerimientos ajustados a sus necesidades; además convergen en la afirmación de que la gestión de inventario requiere de herramientas tecnológicas, personal capacitado y dispuesto para llevar a cabo los procedimientos</p>
<p>Cabrera y Gálvez (2021)</p>	<p>En relación a la Gestión de Inventarios se pudo determinar su importancia en los costos de la empresa; por lo que, al administrar correctamente los inventarios, teniendo en cuenta los productos a comercializar, su calidad, la demanda a satisfacer y los diversos costos que incurre hasta colocarlo a la venta permitirá tener una gestión adecuada de las mismas facilitando la atención de productos de manera oportuna. De esta manera se concluye que; las empresas que implementen y apliquen los lineamientos de la NIC 2, mejoraran su gestión de inventarios lo cual es de gran utilidad para el mejoramiento y productividad de las organizaciones.</p>
<p>Hernandez (2019), Reategui y otros,(2019)</p>	<p>En el rubro comercial, la rentabilidad bruta se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios. En el rubro de servicios la rentabilidad bruta se obtuvo mediante el cálculo de costos directos e indirectos, asignándose a este una tasa de distribución por órdenes de trabajo. Esto muestra un escenario favorable para la empresa, ya que ambos rubros calculan rentabilidad. capital de trabajo es determinante en cualquier organización; y en la empresa estudiada, no es la excepción y se evidencia que en ambos periodos materia de investigación el nivel capital de trabajo siendo en el ejercicio 2016 de S/ 136,693.00 y en el ejercicio 2017 de S/ 79,972.00 y que a simple vista en el primer ejercicio tiene una diferencia positiva de S/ 56,721.00 con relación al ejercicio anterior.</p>

<p>Macedo y otros (2019)</p>	<p>La comprobación documentaria de los productos, la verificación de las condiciones de la calidad del producto, la verificación de la cantidad del producto, el internamiento, la codificación y etiquetamiento, la ubicación de los productos, la actualización del inventario, el seguimiento de la calidad del producto y el análisis de riesgo de pérdida, los mismos que son realizados de manera inadecuada en un 53%, de manera adecuada en un 32% y de manera regular en un 15%, todo ello es debido al incumplimiento de muchas de las actividades que se realizan en el control de inventarios</p>
<p>Hernandez (2019), Escobar y otros (2023)</p>	<p>Se obtuvieron los márgenes de utilidad bruta del negocio en 31%. En el rubro comercial, la rentabilidad bruta de 17% se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios</p> <p>el cumplimiento de control interno incide directamente en la rentabilidad de las empresas de servicios. En tal sentido, de las investigaciones revisadas y analizados los resultados se verifica que un control interno eficiente y bien implementado tiene un resultado positivo y esto hace que las empresas tengan una buena rentabilidad para garantizar la estabilidad económica de la empresa.</p>

Fuente: Elaboración a través de los antecedentes Nacionales, Regionales y Locales

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2:

Aplicar una entrevista y conocer la rentabilidad bruta de empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C, con énfasis en el manejo de sus inventarios.

Cuadro 2 Resultados del objetivo específico 2
Resultados de la entrevista

N°	Preguntas de gestión de inventario	Respuesta
1	¿Cómo funciona el control interno a los inventarios? Explique?	El control interno funciona de acuerdo a la contratación de los servicios de instalaciones, los cuales son entregados a almacén y se da la cantidad necesaria de cables, model, Reuter que el técnico va a utilizar para las instalaciones de la semana.
2	¿Cuál es el tratamiento de los riesgos en los inventarios?	No hay un poco de compromiso para el tratamiento de inventario porque la empresa confía en el técnico pero el técnico presenta su informe de cuanto cableado, Reuter, model utilizo y este al no devolver lo que faltó solo se realiza el descuento, la cuestión es que al final la empresa termina siendo la afectada.
3	¿Bajo qué flujo se lleva a cabo el control a los inventarios?	Bajo el flujo de inventario de reposición la empresa mantiene un stock para poder satisfacer la demanda de instalaciones de manera oportuna pero sucede que al realizar este inventario siempre se entrega una cantidad de cableado mayor al técnico por algunos casos de instalación los cuales son sustentados por el mismo, pero a veces no son devueltos por ello se realiza el descuento al técnico.
4	¿Existe comunicación de ida y vuelta entre los colaboradores,	Si existe una comunicación entre los colaboradores sobre el inventario por ello a

	sobre todo en los inventarios?	la empresa nos controla la cantidad de inventario que se utiliza, nosotros como empresa le damos una confianza plena al técnico, y es ahí donde existe un cruce técnico con el contratista.
5	¿Su empresa realiza acciones de supervisión para conocer oportunamente el correcto empleo de los inventarios?	Si algunas veces, cuando hay reclamos o faltantes de cableado, model, entre otros, pero esto no es siempre es decir por ejemplo algún reclamo del cliente porque la instalación no se realizo en el lugar indicado y esto perjudica a la empresa porque algunas veces a los técnicos se les pasa o no utilizan el cableado nuevo lo instalan donde anteriormente hubo una instalación por ende ahí se realiza la supervisión
N°	Preguntas de rentabilidad bruta	Respuesta
1	¿Cuentan con algún sistema de registro computarizado de ingresos?	Si se cuenta con un registro de ingresos computarizados para los ingresos, debido a los faltantes de cable no entregados entre otros, se realizan siempre descuentos a la empresa el cual llevarlo de manera computarizada permite conocer cuales son nuestros ingresos netos.
2	¿Se incluye los ingresos anuales y cómo se generan?	Si se incluyen y son generados de acuerdo a la necesidad de la demanda, es decir nosotros somos un sub contratista de otra empresa la cual nos deriva las instalaciones de cableado, internet entre por la venta de nuestros servicios de instalación.
3	¿Se elabora un control de inventarios cuando se usan?	Si se elabora un control de inventarios pero de manera eficiente ni funcional solo se cuenta con la confianza del técnico al utilizar los materiales requeridos.
4	¿En la determinación del costo del servicio, que conceptos incluye?	El costo de ventas es el valor que una

		<p>empresa necesita para brindar servicios. El costo unitario se obtiene estableciendo una relación simple entre el costo total de producción, es decir por la cantidad que se utiliza evaluamos nuestros costos para dar una tarifa al cliente</p>
5	<p>¿Los materiales como parte del inventario influyen significativamente en el costo del servicio?</p>	<p>Si influyen porque el material que son es utilizado se devuelve a la empresa para que así se pueda utilizar, pero cuando no es devuelta y el tecnico lo utiliza fuera de la empresa se realiza un descuento de planilla al técnico, debido que en su informe sustenta una cierta cantidad y el resto no es devuelto y se toma dicha decisión.</p>
6	<p>¿Qué componentes intervienen en el costo del servicio?</p>	<p>El costo mano de obra pago de salario de los técnicos, costo de materiales, costo de equipos y herramientas, costo de administración y gestión y de garantía, lo cual da estabilidad al cliente para poder realizar cualquier reclamo referente al instalado y estar a disposición del requerimiento del cliente, por ello la facilidad</p>
7	<p>¿La empresa evalúa o analiza su rentabilidad económica?</p>	<p>Pocas veces se analiza la rentabilidad económica debido a la variabilidad de los costos asociados al servicio de instalaciones ya que estos pueden variar de acuerdo a la ubicación de la casa de un cliente, la complejidad del trabajo y esto dificulta la evaluación precisa de la rentabilidad económica.</p>

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado al gerente general de la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C - 2023.

4.1.3 Respetto al objetivo específico 3:

Realizar un cuadro comparativo respecto a los resultados del objetivo 01 y el objetivo 02, determinando el efecto de la gestión de inventarios en rentabilidad bruta de las pequeñas empresas y de TILO CONTRATISTAS S.A.C.

Cuadro N° 3 Resultados del objetivo específico 3

DIMENSIONES	RESULTADOS OBJETIVO ESPECIFICO N° 01	RESULTADOS ESPECIFICO N° 02	COMPARACION
Ambiente de Control	Escobar y otros (2023). El control interno tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa, por lo que la organización debe efectuar un control interno más eficiente creando valores compartidos en los colaboradores para que de esta forma mejore los resultados en la rentabilidad y con ello lograr los objetivos institucionales.	El control interno funciona de acuerdo a la contratación de los servicios de instalaciones, los cuales son entregados a almacén y se da la cantidad necesaria de cables, model, Reuter que el técnico va a utilizar para las instalaciones de la semana.	Si coinciden, porque el control interno de los servicios de instalación trabaja a la par con los colaboradores para el abastecimiento del inventario de tal manera se puede decir que si afecta de manera positiva a la rentabilidad de la empresa.
Evaluación de Riesgos	Idrogo y Arévalo (2019) Una adecuada gestión de inventarios tiene una influencia positiva en las PYMES, ya que, al reducir sus costos logísticos, mejoran la rotación de los productos en el almacén y se tiene control de los mismos. Permiten tener una mejora significativa en la rentabilidad de las empresas, garantizando así un sólido crecimiento de las organizaciones. que al mejorar la gestión de los inventarios mejora la rentabilidad de la empresa.	No hay un poco de compromiso para el tratamiento de inventario porque la empresa confía en el técnico pero el técnico presenta su informe de cuanto cableado, Reuter, model utilizo y este al no devolver lo que falto solo se realiza el descuento, la cuestión es que al final la empresa termina siendo la afectada.	No coinciden, porque una adecuada gestión de inventarios hace que el riesgo se ha mínimo, en cambio en la empresa no están comprometidos con el inventario y este no tiene en cuenta el riesgo que llega a ocurrir y por no tener un control sobre el uso exacto de los productos que utiliza el tecnico para la instalación

<p>Actividad de control</p>	<p>Tuesta y Arévalo (2019) Al conocer las actividades que realizan en torno al control de inventarios, se procedió a identificar las deficiencias que generan pérdida considerable en la empresa, entre las más se llegó a determinar que la empresa ha obtenido perdida debido a la calidad y estado en que se adquieren los productos.</p>	<p>Si se elabora un control de inventarios pero de manera eficiente ni funcional solo se cuenta con la confianza del técnico al utilizar los materiales requeridos</p>	<p>Si coinciden, debido a que la actividad de control les permite llevar de forma eficiente y oportuna realizar un control de inventario sobre el ingreso a almacén, y esto permite saber si la empresa obtuvo perdida o ganancia de acuerdo a la instalación.</p>
<p>Información y Comunicación</p>	<p>Huamani y Zanchin (2022) Un óptimo control de los inventarios facilita el retorno sobre las inversiones al garantizar que se consideren todos los costos asociados a los procesos logísticos y validan que si se realiza una rotación eficiente de las mercancías se evita que puedan disminuir su valor mientras están almacenados, los entrevistados señalan que emplean el cálculo de la cantidad económica de pedido para precisar sus requerimientos</p>	<p>Si existe una comunicación entre los colaboradores sobre el inventario por ello a la empresa nos controla la cantidad de inventario que se utiliza, nosotros como empresa le damos una confianza plena al técnico, y es ahí donde existe un cruce técnico con el contratista.</p>	<p>Si coinciden, porque una óptima comunicación con los colaboradores garantiza la consideración de los costos de servicio que influyen en la rentabilidad bruta, además que permite conocer cuales son los conceptos determinantes del costo de inventario de servicios para el cálculo económico.</p>
<p>Supervisión y Monitoreo</p>	<p>Cabrera y Gálvez (2019) En relación a la Gestión de Inventarios se pudo determinar su importancia en los costos de la empresa; por lo que, al administrar correctamente los inventarios, teniendo en cuenta los productos a comercializar, su calidad, la demanda a satisfacer y los diversos costos que incurre hasta colocarlo a la venta permitirá tener una gestión adecuada.</p>	<p>Si algunas veces, cuando hay reclamos o faltantes de cableado, model, entre otros, pero esto no es siempre es decir por ejemplo algún reclamo del cliente porque la instalación no se realizó en el lugar indicado y esto perjudica a la empresa.</p>	<p>No coinciden, debido a que al realizar una supervisión y monitoreo del inventario que sale ayuda a reconocer cuales son las ineficiencias en la calidad, pero si no se controla llega a tener problemas los cuales afecta a la empresa y a la persona encargada porque se realiza su descuento.</p>

Ingresos totales	Hernández (2019), Reategui y otros (2019) En el rubro comercial, la rentabilidad bruta se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios. En el rubro de servicios la rentabilidad bruta se obtuvo mediante el cálculo de costos directos e indirectos, asignándose a este una tasa de distribución por órdenes de trabajo. Esto muestra un escenario favorable para la empresa.	Si se cuenta con un registro de ingresos computarizados para los ingresos, debido a los faltantes de cable no entregados entre otros, se realizan siempre descuentos a la empresa el cual llevarlo de manera computarizada permite conocer cuáles son nuestros ingresos netos.	Si coincide, porque conocer los ingresos totales ayuda a evaluar el funcionamiento óptimo dentro de la empresa y saber si esta es rentable a futuro, pero también se debe tomar en cuenta las evaluaciones del costo directo e indirecto para que muestre un análisis óptimo para la empresa.
Costo del servicio	Macedo y otros (2019) La comprobación documentaria de los productos, la verificación de las condiciones de la calidad del producto, la verificación de la cantidad del producto, el internamiento, la codificación y etiquetamiento, la ubicación de los productos, la actualización del inventario, el seguimiento de la calidad del producto y el análisis de riesgo de pérdida, los mismos que son realizados de manera inadecuada.	se elabora un control de inventarios pero de manera eficiente ni funcional solo se cuenta con la confianza del técnico al utilizar los materiales requeridos El costo de ventas es el valor que una empresa necesita para brindar servicios. El costo unitario se obtiene estableciendo una relación simple.	No coinciden, debido a que al no elaborar un control del inventario esto llega a afectar a la mano de obra, a los materiales, equipos y herramientas, el transporte, la administración, son algunos componentes en los que influye y los cuales no son evaluados llegan a tener un alza en el control de los costos de servicio
Rentabilidad económica	Hernández (2019), Escobar y otros (2023) Se obtuvieron los márgenes de utilidad bruta del negocio en 31%. En el rubro comercial, la rentabilidad bruta de 17% se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios el cumplimiento de control interno incide directamente en la rentabilidad de las empresas de servicios.	Pocas veces se analiza la rentabilidad económica debido a la variabilidad de los costos asociados al servicio de instalaciones ya que estos pueden variar de acuerdo a la ubicación de la casa de un cliente, la complejidad del trabajo y esto dificulta la evaluación precisa de la rentabilidad económica.	Si coincide, porque a veces al evaluar la rentabilidad económica es complicado debido a factores de los datos preciosos asociados con la instalación la variación de los costos, y esto hace la fatal de información la estimación llega a ser inexacta.

Fuente: Elaboración propia.

4.2 Discusión

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1:

Describir la gestión de inventarios y la rentabilidad bruta en las pequeñas empresas del Perú y en las empresas de servicios.

Escobar y otros (2023), Idrogo (2021), Villalobos (2022), Tuesta y Arévalo (2019), Huamani y Zinchen (2022), Cabrera y Gálvez (2022), Hernández (2019), Macedo y otros (2019), mencionan que en las empresas estudiadas que al conocer sobre la gestión de inventarios este permite tener un óptimo control sobre los materiales que ingresan y salen , así mismo permite realizarla evaluación de riesgo ya que con este ayuda a la empresa a conocer cuales son las deficiencias y/o carencias que se tiene sobre el servicio, de tal manera también tener una comunicación e información optima con los colaboradores y el cliente permite saber que es en lo que se debe mejorar, en el control de inventarios da la oportunidad de saber cuanto material es utilizado y devuelto al almacén, además que al tener un flujo de inventario que se maneja de acuerdo a la demanda de los clientes y la eficiencia operativa que se busca lograr, pero muchas veces las empresas optan por dejar a la deriva el control de los inventarios y no miden el riesgo que provoca esto por ello esto si coincide con los resultados del autor internacional Pacheco (2019), en su artículo de investigación titulado: gestión de inventario en empresas distribuidoras de materia prima del sector panadero en el estado Zulia, que al realizar un plan de gestión de inventarios medianamente las necesidades del cliente ayuda a mantener un nivel de existencias por un periodo establecido, lo cual a veces no les permite una adecuada especificación de la cantidad y fecha en que se deben generar los pedidos por lo que dependen del nivel de existencias que tengan a mano, lo que resta rentabilidad a la actividad de la empresa y genera insatisfacción de la demanda. con el resultado del autor de las bases- afirmación: Bustos y Chacón (2017) dice que cada empresa es única y utiliza diferentes métodos para gestionar su inventario, dependiendo de su modelo de negocio el inventario supone un costo para la empresa, pero a veces es necesario mantener un mayor nivel de existencias de seguridad para garantizar altos niveles de servicio y evitar escaseces. En general los resultados obtenidos por los diferentes autores permiten señal que si una empresa no toma importancia al control d ellos inventarios este llega a perjudicar a la rentabilidad de la empresa, teniendo como base fundamental el poco interés en la evaluación de los riesgos, y la poca supervisión sobre los materiales que ingresan y salen.

4.2.1 Respecto al objetivo específico 2:

Aplicar una entrevista y conocer la rentabilidad bruta de empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C, con énfasis en el manejo de sus inventarios.

En la presente investigación se empleó una entrevista de un total de 12 preguntas, las cuales fueron relacionadas acerca de la gestión de inventarios y la rentabilidad bruta, se halló que la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C, que tienen un control de inventario deficiente lo cual no le permite registrar de forma oportuna los materiales que salen de almacén porque ellos confían en el técnico el cual entrega su informe de cuantos materiales se utilizaron durante cierto tiempo , pero al realiza la evaluación de los materiales entran en contradicción y el técnico llega a tener un descuento en planillas por no entregar los materiales restantes , la empresa no hace mucho problema por que no realiza un tratamiento de los riesgos de inventario y esto perjudica a la empresa y pocas veces realiza la supervisión para conocer el correcto empleo de los inventarios pero no de todo si no de unos cuantos y esto a medida de lo que supuestamente se utilizo , lo que llega a afectar la rentabilidad de la empresa lo cual llega a afectar significativamente en el costo del servicio mas que nada en sus componentes de la mano de obra , materiales y costos indirectos, además que no analizan su rentabilidad económica debido a la variación de los costos de los materiales y por ende no pueden llevar un control adecuado de los inventarios esto coincide con el antecedente nacional de Tuesta y Arévalo (2019) en su tesis para optar el título profesional de Contador Público titulada: Análisis del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la Empresa Mister Limpio – Tarapoto, año 2018, que al describir cada actividad realizada en el control de inventarios, se mostró que son desarrollados de una manera inadecuada, es decir el 66.67% de las actividades presentadas en la lista de cotejo no se cumplen, evidenciando perdidas en bienes y soles en las activadas que corresponden a las dimensiones de: pedido y recepción, variación y control de calidad y custodia. sí coincide con el resultado del autor de las bases-Afirmación Calderón (2019) Una empresa con una rentabilidad económica sólida atraerá inversores y podrá seguir creciendo en el mercado. Es importante tener en cuenta que el cálculo de la rentabilidad económica implica el análisis de otras ratios financieras, estas ratios nos permiten evaluar el panorama general de la empresa y determinar su rentabilidad económica real.

4.2.1 Respecto al objetivo específico 3:

Realizar un cuadro comparativo respecto a los resultados del objetivo 01 y el objetivo 02, determinando el efecto de la gestión de inventarios en rentabilidad bruta de las pequeñas empresas y de TILO CONTRATISTAS S.A.C.

Para conseguir los resultados del objetivo específico se elaboró una tabla donde se indica las coincidencias o no coincidencias que tenga este trabajo ya que se realizó de acuerdo a los antecedentes utilizados en el cuadro del objetivo específico 1 y de las dimensiones del cuadro del objetivo específico 2 del cual se observó de la siguiente manera:

a. Gestión de inventarios

1. Ambiente de control

Escobar y otros (2023) dicen que: el control interno tiene un efecto positivo en la rentabilidad de la empresa, por lo cual las empresas deben emplear un control interno más eficiente y eficaz en el cual se compartan valores, responsabilidades y conocimiento para un control interno más comprometido dentro de la empresa, esto coincide con la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C porque si consideran que es oportuno tener un buen ambiente de control desarrollado y con valores para fortalecer la confianza no solo en los trabajadores sino también con los cliente

2. Evaluación de riesgo

Idrogo y Arévalo (2019) Una adecuada gestión de inventarios tiene una influencia positiva en las PYMES, ya que, al reducir sus costos logísticos, mejoran la rotación de los productos en el almacén y se tiene control de los mismos, la gestión de los inventarios mejora la rentabilidad de la empresa. Entonces al mejorar el control o nivel del stock, al mejorar el almacenamiento, esto no coincide con la empresa debido a que toman muy poco interés en la evaluación de riesgo por ello muchas veces esto llega a perjudicar a la empresa como afirma la base teórica Bustos y Chacón (2017) la gestión de inventario es un proceso complejo que varía según el sector, el rol dentro de la empresa y el tipo de artículo que se maneja. La planificación y administración del inventario requiere una colaboración cuidadosa y conlleva tanto riesgos como recompensas.

3. Actividad de control

Tuesta y Arévalo (2019) Al conocer las actividades que realizan en torno al control de inventarios, permite conocer e identificar que es está generando pérdida considerable en la empresa debido a la calidad y estado en que se adquieren los productos. ello se debe al deficiente control de calidad se evidencia una pérdida considerable en la verificación de calidad al momento de recepcionar, esto coincide con la empresa porque solo se lleva control de los inventarios que ingresan menos de los que salen y solo se abalan con la confianza del técnico sin ningún otro control ni evaluación sobre los materiales. Como afirma la base teórica Morell y otros (2019). un control riguroso sobre el inventario para preservar el efectivo al tiempo que se garantiza la disponibilidad suficiente de artículos para cumplir con los programas de producción y satisfacer la demanda prevista de los clientes y los pedidos reales.

4. Información y comunicación

Huamani y Zanchin (2022) Un óptimo control de los inventarios facilita el retorno sobre las inversiones al garantizar que se consideren todos los costos asociados a los procesos logísticos y validan que si se realiza una rotación eficiente de las mercancías se evita que puedan disminuir su valor mientras están almacenados, además la gestión de inventario requiere de herramientas tecnológicas, personal capacitado y dispuesto para llevar a cabo los procedimientos esto si coincide con la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C ya que llevan una información y comunicación constante con los colaboradores sobre el ingreso de inventario, además como empresa le dan una confianza plena al técnico, y es ahí donde existe un cruce técnico con el contratista.

5. Supervisión y monitoreo

Cabrera y Gálvez (2019) En relación a la Gestión de Inventarios se pudo determinar su importancia en los costos de la empresa; por lo que, al administrar correctamente los inventarios, teniendo en cuenta los productos a comercializar, su calidad, la demanda a satisfacer y los diversos costos que incurre hasta colocarlo a la venta permitirá tener una gestión adecuada. Esto no coincide con la empresa porque no lleva supervisión ni monitoreo sobre los materiales utilizados que el técnico emplea, solo cuando hay reclamos y en diversos casos, por falta de instalación, o el técnico toma instalaciones antiguas y su informe dice otra cosa en el cual hay controversias pero a veces la empresa no toma importancia y lo deja pasar solo con el descuento al técnico piensan que lo solucionan.

b. Rentabilidad bruta

1. Ingresos totales

Hernández (2019), Reategui y otros (2019) En el rubro comercial, la rentabilidad bruta se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios. En el rubro de servicios la rentabilidad bruta se obtuvo mediante el cálculo de costos directos e indirectos, asignándose a este una tasa de distribución por órdenes de trabajo. Esto muestra un escenario favorable para la empresa. Esto si coincide con la empresa porque si tiene un control computarizado de los ingresos totales además que se elabora un control de inventarios pero de manera eficiente ni funcional solo se cuenta con la confianza del técnico al utilizar los materiales requeridos. Además que material que son es utilizado se devuelve a la empresa para que así se pueda utilizar, pero cuando no es devuelta y el técnico lo utiliza fuera de la empresa se realiza un descuento de planilla al técnico, debido que en su informe sustenta una cierta cantidad y el resto no es devuelto y se toma dicha decisión.

2. Costo de servicios

Macedo y otros (2019) La comprobación documentaria de los productos, la verificación de las condiciones de la calidad del producto, la verificación de la cantidad del producto, el internamiento, la codificación y etiquetamiento, la ubicación de los productos, la actualización del inventario, No coinciden porque se elabora un control de inventarios pero de manera eficiente ni funcional solo se cuenta con la confianza del técnico al utilizar los materiales requeridos

3. Rentabilidad económica

Hernández (2019), Escobar y otros (2023) Se obtuvieron los márgenes de utilidad bruta del negocio en 31%. En el rubro comercial, la rentabilidad bruta de 17% se obtuvo a través de cálculo de costo de ventas, mediante el análisis de inventarios el cumplimiento de control interno incide directamente en la rentabilidad de las empresas de servicios, si coincide pero pocas veces se analiza la rentabilidad económica debido a la variabilidad de los costos asociados al servicio de instalaciones, como afirma la base teórica Belloso y otros (2021) la rentabilidad económica es un indicador de la gestión administrativa de una empresa, ya que mide los beneficios obtenidos en un período de tiempo determinado en relación con el capital invertido

V. CONCLUSIÓN

5.1 Respecto al objetivo específico 1:

Se concluye que los autores utilizados que la gestión de inventario y la rentabilidad en las pequeñas empresas del sector servicio del Perú, que la gestión de inventarios es fundamental para poder realizar un proceso adecuado de que materiales se van a utilizar al ingreso y salida ya que al tener un buen ambiente de control permite mejorar la eficiencia de cada fase de la gestión, además que al evaluar el riesgo permite buscar oportunidad y mejoras sobre el control de inventario, teniendo en cuenta como dato fundamental el costo de servicio que incluyen sus componentes para una adecuada gestión y este no llegue a influir de manera negativa a la empresa debido a que realizar la evaluación de la rentabilidad económica es complicado por la falta de datos precisos sobre los costos y ingresos asociados al servicio, la competencia en el mercado y la reducción de los precios y los factores externos, los cuales no permiten hallar de forma exacta los ingresos totales.

5.2 Respecto al objetivo específico 2:

Se concluye, según la entrevista realizada que, la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C., realiza sus actividades sin llevar un control de inventarios eficiente, no evalúan sus riesgos que puedan tener ni buscan mejoras para prevenir algunas fallas o problemas que puedan llegar a tener por no tomar interés sobre la gestión de inventario además que no realiza supervisiones ni monitores a los técnicos solo confianza en ellos, cuando se proceso no es el adecuado por ende deben tomar mas en cuenta la supervisión, y no llegan a analizar la rentabilidad económica por la variabilidad de los costos asociados al servicio de instalación de cables ya que estos pueden variar en función de varios factores, como la ubicación del proyecto, la complejidad del trabajo y la disponibilidad de materiales, también se encontró que los técnicos utilizan una cierta cantidad de materiales requeridos pero no los devuelve y la empresa opta por hacer un descuento pero la empresa terminan siendo la perjudicada por no entregar las cantidades exactas de materiales utilizados y supuestamente devueltos.

5.3 Respecto al objetivo específico 3:

Al realizar el análisis comparativo se concluye que los autores nacionales la gran mayoría de las pymes si cuentan con un control de inventarios eficiente que les permite conocer de manera detalla los materiales que ingresan y salen de la empresa, así mismo realizan al contar con un buen ambiente de control adecuado es esencial para una gestión eficiente de los inventarios esto les permite un seguimiento preciso de las existencias , previene el el exceso o la escases de los productos y ayuda a mantener la satisfacción del cliente, además que la gestión de inventarios tiene un impacto directo en la rentabilidad bruta de una empresa, esto se debe a que una gestión adecuada de los inventarios puede minimizar los costos asociados con el almacenamiento excesivo y la obsolescencia de los productos , al tiempo que garantiza que los artículos necesarios estén disponibles cuando se necesiten, pero sucede lo contrario con la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C. ya que no cuenta con una buena gestión de inventarios los cual le perjudica en la ineficiencia operática debido a que tiene dificultades para planificar y programar sus operaciones de manera eficiente , y esto llega a afectar a la rentabilidad de manera negativa por los costos de almacén, la ineficiencia operativa y la gestión de recursos lo cual no le permite proporcionar servicios de calidad de instalación , y esto llega a un desperdicio de recursos y un aumento de los costos.

5.4 Respecto al objetivo general:

Se concluye que la empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C. no tiene una buena gestión de inventarios y este tiene un impacto negativo en la rentabilidad bruta de la empresa en los costos operativos son mas altos , la falta de inventarios que puede llevar a la perdida de ventas y oportunidades del negocio , la ineficiencia en la cadena de suministros al dar una confianza excesiva al tecnico y no realizar la supervisión adecuada llega a tener falta de disponibilidad de productos y problemas de satisfacción de clientes.

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar un análisis exhaustivo de los procesos de inventarios actuales para identificar las áreas problemáticas, revisar los niveles de inventarios, el tiempo de entrega de los proveedores, los métodos de seguimiento y control, establecer un margen de confianza y supervisión para la entrega de productos restantes de materiales.

Establecer políticas y procedimientos claros para la gestión de inventarios, incluyendo la forma en que se realiza el seguimiento, como se realizan los pedidos y como se maneja la devolución, ya que esto ayudara a mantener un control adecuados y consistente de los inventarios.

Capacitar al personal encargado de la gestión de inventarios ya que permitirá comprender la importancia de una gestión eficiente, así como utilizar las herramientas y técnicas adecuadas para llevarlo a cabo.

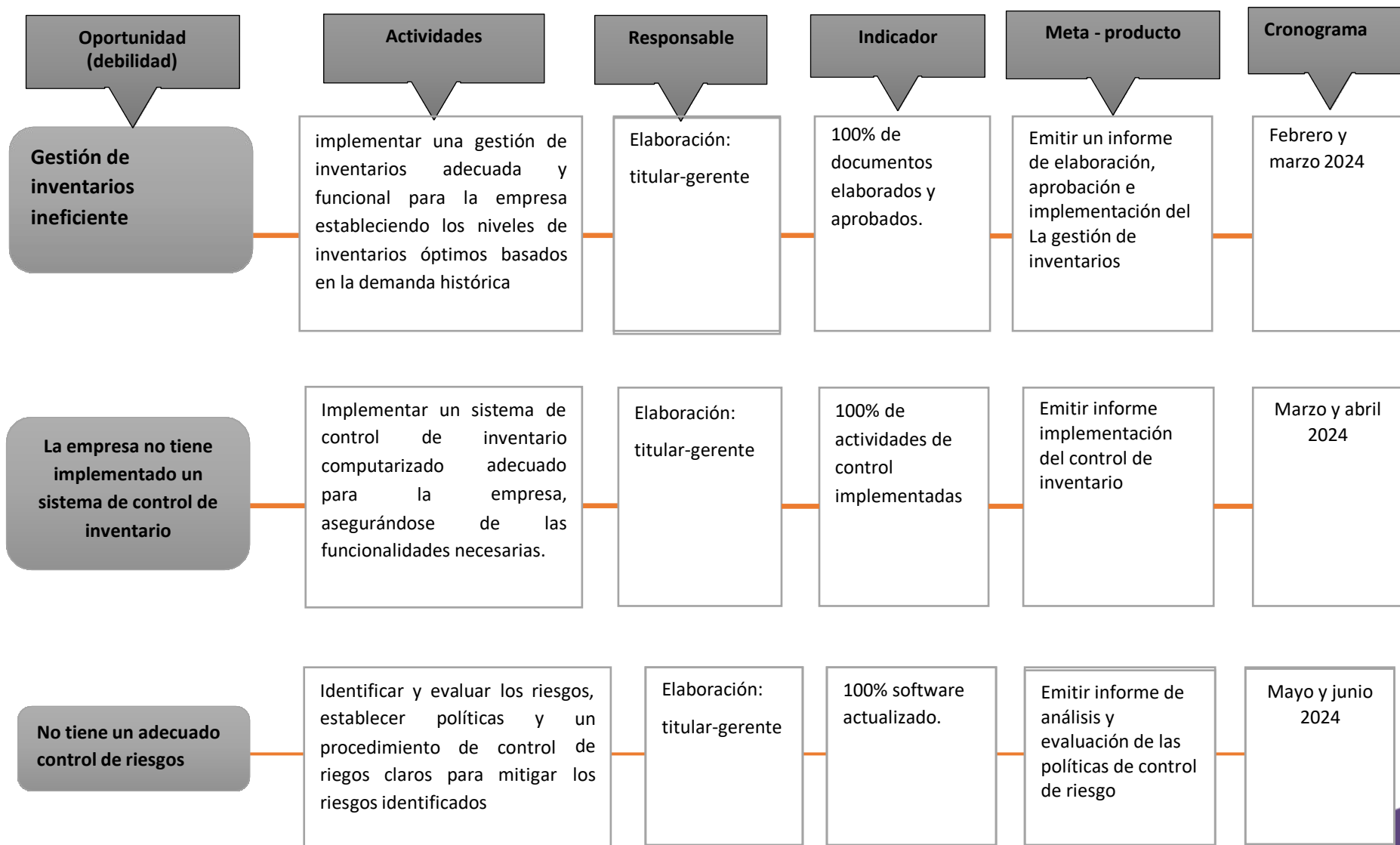
Implementar un sistema de gestión de inventarios adecuado que permita el seguimiento preciso de las existencias, la planificación de la demanda y la optimización de los niveles de inventario

Por ultimo se recomienda que deben tener estrategias de supervisión y monitoreo al personal encargado de la instalación para que así puedan conocer que tan eficiente y satisfecha es la atención al cliente, además tener mas sanciones cuando el personal no entrega los materiales restantes.

Cuadro 4 Propuesta de mejora

Oportunidad de mejora	Propuesta
Gestión de inventarios ineficiente	Se propone implementar una gestión de inventarios adecuada y funcional para la empresa realizando un inventario inicial, estableciendo los niveles de inventarios óptimos basados en la demanda histórica y las proyecciones futuras, establecer políticas de aprovisionamientos claras para el equipo y realizar inventarios periódicos.
La empresa no tiene implementado un sistema de control de inventario	Implementar un sistema de control de inventario computarizado adecuado para la empresa, asegurándose de las funcionalidades necesarias, como seguimiento de inventario, gestión de ordenes de atención, generación de informes, establecer un sistema de codificación lo cual permita identificar claramente los productos en el inventario
No tiene un adecuado control de riesgos	Identificar y evaluar los riesgos, establecer políticas y un procedimiento de control de riesgos claros para mitigar los riesgos identificados, establecer controles y medidas preventivas para minimizar la ocurrencia de los riesgos y establecer planes de contingencia.
No cuenta con un supervisión ni monitoreo necesarios	Implementar una supervisión y monitoreo efectivo para los técnicos así puedan ayudar a garantizar la calidad del trabajo y mejorar la eficiencia, estableciendo estándares de calidad, capacitaciones, asignar supervisores o líderes de equipo, establecer protocolos de inspección
Falta de análisis y evaluación de la rentabilidad económica	Analizar la demanda detenidamente los patrones de demanda, identificando los periodos de mayor y menor demanda, establecer niveles de inventarios óptimos, implementar tecnología de gestión de inventarios esto ayudara a optimizar la gestión de inventario y reducir errores mejorando la eficiencia operativa

Se propone que empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C., mejore la gestión de inventario el siguiente flujo:



No cuenta con un supervisión ni monitoreo necesarios

Implementar una supervisión y monitoreo efectivo para los técnicos así puedan ayudar a garantizar la calidad del trabajo y mejorar la eficiencia, estableciendo estándares de calidad, capacitaciones

Elaboración:
titular-gerente

100% de los empleados capacitados.

Emitir informe implementación de supervisión y monitoreo

julio 2024

Falta de análisis y evaluación de la rentabilidad económica

Analizar la demanda detenidamente los patrones de demanda, identificando los periodos de mayor y menor demanda, establecer niveles de inventarios óptimos, implementar tecnología de gestión de inventario

Elaboración:
titular-gerente

100% de documentos y procesos elaborados e instaurados

Emitir un informe Sobre el análisis de la demanda y el informe de implementación de tecnología

Agosto y septiembre 2024

Hacer un monitoreo de cumplimiento de estas propuestas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bustos Flores, C., & Chacón Parra, G. (2017). El MRP En la gestión de inventarios. *Visión gerencial*, (1), 5-17. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545875010.pdf>
- Albarracín, M., Pino, D., & Romaní, G. (2023). Rentabilidad económica. En M. Albarracín, D. Pino, & G. Romaní, *Calidad de servicio a turistas y rentabilidad de agencias de viajes y turismo* (pág. 21). Colombia: Editorial Milla Ltda. Obtenido de <https://libroselectronicos.ilae.edu.co/index.php/ilae/catalog/view/390/874/1807>
- Álzate-Alvarán, J., & Pérez-Olascuaga, S. (2018). Logística: punto de inflexión del mercado moderno. *Revista Científica Anfibios*, 1(2), 21-27. doi:<https://doi.org/10.37979/afb.2018v1n2.24>
- Antúnez Saiz, V. (2016). Sistemas integrados de gestión:: de la teoría a la práctica empresarial en Cuba. *Cofin Habana*, 10(2), 1-28. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2073-60612016000200001&script=sci_arttext&tlng=pt
- Arias, J., Villasis, Á., & Miranda, M. (2016). I Protocolo de Investigación III: la población de estudio. *Alergia México*, 63(2), 201-206. doi:<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Belloso Araujo, L., Fernández Fernández, N., & Álvarez Machado, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje*. Obtenido de <https://doi.org/10.25214/27114406.1055>
- Cabrera Dávila, I., & Gálvez Huamán, C. (2021). *NIC 2 y la gestión de inventarios en las Mypes del rubro comercialización de la Región San Martín*. Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/70116>
- Calderón López, C. (2019). Rentabilidad. *konradlorenz Fundacion unviersitaria*. Obtenido de <https://repositorio.konradlorenz.edu.co/handle/001/778>

- Campodonico Ponce, L. (2021). *Gestión de inventarios para la optimización de la*. Guayaquil : UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4677>
- Carreño Dueñas, D., Amaya González, L., Ruiz Orjuela, E., & Tiboche , J. (2019). Diseño de un sistema para la gestión de inventarios de las. *Industrial data*, 22(1), 113-122. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/816/81661270007/81661270007.pdf>
- Carro, R., & González, D. (2016). *Gestión de stocks*. Universidad Nacional de Mar del Plata, Buenos Aires. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1830/1/gestion_stock.pdf
- Castellanos Ramírez, ,. A. (2021). *Logística comercial internacional*. Universidad del Norte. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=261YEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=logistica&ots=FLuaNuxzcH&sig=d6DQHLM62S2jhlBNCgAxt_eYN0#v=onepage&q=logistica&f=false
- Chacon Cantos, R. S. (2018). Artículo de revisión. Teorías, modelos y sistemas de gestión de calidad. *Revista espacios*, 39(50). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n50/18395014.html>
- Chu, M. A. (2020). Marketing: un enfoque de rentabilidad. *Universidad peruana ciencias aplicadas, Ed*, <https://publicaciones.upc.edu.pe/el-roi-de-las-decisiones-del-marketing-s7now.html>.
- Cisneros, A., Urdánigo, J., Guevara, A., & Garcés, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Dominio de las Ciencias*, 1165-1185. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2546/5714>
- De guevara, M. (2020). *Gestión de inventarios*. UF0476. Tutor formación. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=bpXSDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA6&dq=tipos+de+gestion+de+inventario&ots=HHULNqqikK&sig=j5fOA8_PM8uskZUMpwsfJ3QYXb8#v=onepage&q=tipos%20de%20gestion%20de%20inventario&f=false

del Campo López, A., Avila Albear, A., & Sarmiento Ramírez, Y. (2018). Análisis de la gestión de inventarios en empresas comercializadoras. *Caribeña de Ciencias Sociales*, (junio). Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/06/gestion-inventarios-comercializadoras.html>

Del Hierro Zurita, M. (2021). *Propuesta de implementación de un proceso de gestión y cálculo de inventarios para una pyme de producción de salsas artesanales para el periodo 2021-2025*. Quito: Universidad Internacional del Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/4850>

Elizalde-Marín, L. (2018). Gestión de almacenes para el fortalecimiento de la administración de inventario. *observatorio de la economía Latinoamericana*, (noviembre). Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/almacenes-inventarios.ht>

Escobar, H., Surichaqui, L., & Calvanapón, F. (2023). CONTROL INTERNO EN LA RENTABILIDAD DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS GENERALES - PERÚ . *Revista Científica "Visión de Futuro"*, 27(1), 160-174. doi:<https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2023.27.01.005.es>

Escudero, R. (2020). *Gestión logística internacional*. Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ZzRCEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP7&dq=logistica&ots=JrbC-86hP4&sig=JmrwU9koebpmhWT8EwMD55RAkoY#v=onepage&q=logistica&f=false>

Espejo, M. (2022). *Gestión de inventarios: métodos cuantitativos*. Alpha Editorial. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=4tavEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA12&dq=tipos+de+gestion+de+inventario&ots=c-m0ewQQ9k&sig=y1dhwMFiOMTcACIII35_zuY4wxE#v=onepage&q=tipos%20de%20gestion%20de%20inventario&f=false

Ezequiel Maito, E. (2020). Acumulación y rentabilidad en el sector industrial argentino (1900-2014). *Revista de Economía Crítica*, (29), 67-92. Obtenido de <https://revistaeconomiacritica.org/index.php/rec/article/view/250>

- Fernandez Cruz, A. (2018). *Gestión de inventarios*. OML0210. IC editorial. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=s1cpEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT8&dq=tipos+de+gestion+de+inventario&ots=mDbhpK90Xu&sig=v0uR7MJsj oDZHvNfGoR8aQ5iPwE#v=onepage&q=tipos%20de%20gestion%20de%20inventario&f=false>
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Marge books. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=CDd8DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA5&dq=tipos+de+gestion+de+inventario&ots=arQmws_mxL&sig=lv13kNhS7agGQqp7BBtuMKn0dws#v=onepage&q=tipos%20de%20gestion%20de%20inventario&f=false
- Gaytan Cortez, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y negocios,. *Scielo*. doi:<https://doi.org/10.32870/myn.v1i42>
- Gaytán, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y Negocios. *Mercados y Negocios* 21(42), 143. , https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S2594-01632020000200143&script=sci_arttext.
- Hernandez, P. (29 de Octubre de 2019). *Repositorio Institucional UPN*. Obtenido de Universidad Privada del Norte: <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/22507>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. Mexicana. doi:<https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista- Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Huamani Sulca, M. y. (2022). *Gestión de inventarios y rentabilidad en las PYMES de Perforación diamantina del gobierno regional de Lima, año 2021*. Lima. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/668296>
- Hurtado Ganoza, F. (2018). *Gestión Logística*. Universidad Garcilazo de la Vega. Obtenido de <http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/3513>

- Idrogo Carrion, J. N. (2021). *Gestión de inventarios y su influencia en la rentabilidad de las pymes: revisión sistemática de artículos científicos entre los años 2009 y 2019*. Trujillo. Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/25836>
- Laura Villanueva, R., & Phala Turpo, N. (2021). Liquidez y rentabilidad en un colegio privado. *Revista Hechos Contables*, 1(2), 115–124. doi:<https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.79>
- Lima Prudente, E. (2020). Importancia del control de inventario en las empresas comerciales. *La Libertad, UPSE. Matríz, Facultad de Ciencias Administrativas*. 22p. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5512>
- Llerena, N. A. (2019). Satisfacción laboral y su relación con el desempeño laboral en una Pyme de servicios de seguridad en el Perú. *ournal of Economics Finance and International Business*, 3(1), 75-103. Obtenido de <https://doi.org/10.20511/jefib.2019.v3n1.398>
- Macedo Vela, D., Quintana Garcia, M., & Reategui Cahuaza, A. (2019). *Control de inventarios y su incidencia en la utilidad de la Empresa D&P Inversiones y Ecosistemas Group S.A.C., de la ciudad de Moyobamba, año 2017*. San Martin. Moyobamba: Universidad Nacional De San martin. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/3567>
- Mantilla, J., & Huanca, B. (2020). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. *SCIÉENDO*, 23(4), 259-263. doi:<https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>
- Márquez Velázquez , D., Pereda Quiroga, M., & Serrano Gómez, M. (2018). Material de apoyo para los métodos de control de inventarios. *niversidad & ciencia*, 7(2), 152-168. Obtenido de <https://revistas.unica.cu/index.php/uciencia/article/view/221>
- Morell Nápoles, D., Betancourt López, J., & Acosta Sabina, A. (2019). Administración de inventarios. *écnica administrativa*, 18(77), 2. Obtenido de <http://www.cyta.com.ar/ta/article.php?id=180102>
- Ortiz Gonzales, O. (2016). *Sistema de gestión de calidad: Teoría y práctica bajo la norma ISO 2015*. Ecoe Ediciones. Obtenido de

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=baUwDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=gestion+teoria&ots=boryiXaThz&sig=O8UV7cA0DuPNmp8Amx1BHaGn9iY#v=onepage&q=gestion%20teoria&f=false>

Osorio, C. (2008). Sistema de Información Científica Redalyc. *PANORAMA*, 2(6), 6-13.
doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=343929218002>

Pacheco, D. (01 de Julio de 2019). GESTIÓN DE INVENTARIO EN EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE MATERIA PRIMA DEL SECTOR PANADERO EN EL ESTADO ZULIA. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 3(11), 188-201.
doi:<http://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v3i11.65>

Parada Fonseca, S., & Álvarez Pareja, L. (2020). *Gestión de inventarios: cartilla para el aula*. Colombia, Bogota: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de Corporación Universitaria Minuto de Dios.

Paucar, M. J. (2021). Sistema de Gestión de Costos en las pymes del Perú para lograr un adecuado desarrollo. . *Revista Lidera PUCP*, 20145387, 1-4. Obtenido de [file:///C:/Users/Equipo/Downloads/23647-Texto del artículo-92938-1-10-20210421.pdf](file:///C:/Users/Equipo/Downloads/23647-Texto%20del%20articulo-92938-1-10-20210421.pdf)

Pavón, D., Villa, L., & Rueda, M. (20 de 05 de 2019). *Revista Venezolana de Gerencia*. Obtenido de Universidad de ZULIA:
<https://www.redalyc.org/journal/290/29060499014/>

Peralta, E. (2016). Teoría general de los sistemas aplicada a modelos de gestión. *Aglala*, 7(1), 122-145. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6832738>

Reategui Cahuaza, J., Vasquez Ruiz, M., & Pinchi Chota, O. (2019). *Capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la Empresa Casper Extreme Racing S.A.C., Tarapoto, año 2016 – 2017*. San Martin. Tarapoto: Universidad Nacional de San Martin. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/3721>

Rodríguez García, G. (2022). Aproximaciones del método peps en beneficio de las pymes para un mejor control de inventario. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: División De Ciencias Económicas Y Sociales*, (37), 11.
doi:<https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi37.447>

- Saenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Orbis cognita*, 3(1), 81-90. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/213/2131217005/>
- Sanabria-Boudri, F. M. (2021). Análisis del control interno en PYMES del Perú [Analysis of internal control in SMEs in Peru]. *Revista Multidisciplinaria Perspectivas Investigativas*, 1(1), 9-13. Obtenido de <https://rperspectivasinvestigativas.org/index.php/multidisciplinaria/article/view/18>
- Santiesteban, E. F. (2020). *Análisis de la Rentabilidad Económica*. Cuba: Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial. Editorial Universitaria (Cuba). Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=33n1DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP2&dq=rentabilidad+econ%C3%B3mica&ots=kLpshZRffd&sig=1X7uPdJ55RaKagg96awwhgrG7QM#v=onepage&q=rentabilidad%20econ%C3%B3mica&f=false>
- Serna Hernandez, J., Gonzalez, L., & Aristizabal, A. (2018). Sistema de control de inventario. *Tecnologico de Antioquia*. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/handle/tda/375>
- Tuesta Pinedo, j., & Arevalo Torres, C. (2019). *Análisis del control de inventarios y su incidencia en la rentabilidad en la Empresa Mister Limpio – Tarapoto, año 2018*. Tarapoto. Universidad Nacional de San Martín. Obtenido de <https://repositorio.unsm.edu.pe/handle/11458/3513>
- Uladech. (2023). *Reglamento de Integridad Científica en la Investigación v001*. Obtenido de <https://www.uladech.edu.pe/la-universidad/transparencia/?search=integridad&lang=1&id=23&id=4>
- Vega, R. (2011). Diferenciación empresarial. En R. Vega, *PYMES: reflexiones para la pequeña y mediana empresa en Colombia* (págs. 14-16). Politécnico.
- Venegas, R. (31 de Marzo de 2022). *Sistemas gerenciales de la calidad en las empresas*. Obtenido de Editorial Navegante: <https://submission.editorialnavegante.com/index.php/SEN/catalog/book/4>

- Verdurgo, F. (2020). *Resultado, rentabilidad y caja*. SIC Editorial. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WzcBEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA31&dq=rentabilidad&ots=kdhLYaZDUP&sig=R2SP6MXThDHt7KHvP2M OUD1oJBE#v=onepage&q=rentabilidad&f=false>
- Viera Manzo, E., Cardona Mendoza, D., Torres Rodríguez, R., & Mera Gutiérrez, B. (2018). Diagnóstico de los modelos de gestión de inventarios de alimentos en empresas hoteleras. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 4(3), 28–51. Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/31>
- Villalobos Collantes, L. (2022). *La Gestión de Inventarios y su Relación en la Rentabilidad de las Empresas de Tarapoto*. Tarapoto. Universidad peruana Union . Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/5340>
- Zambrano, F., Sánchez, M., & Correa, R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 235-249. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia

MATRIZ DE COHERENCIA:

Línea de Investigación 2023: La Contabilidad Financiera y de Gestión

Título del Proyecto	Formulación del problema	Objetivo general	Objetivos específicos
LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y EL EFECTO EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO - 2023.	¿Cuáles son los efectos de la gestión de inventarios en la rentabilidad bruta de las pequeñas empresas del Perú, caso TILO CONTRATISTAS S.A.C.?	Describir el efecto de la gestión de inventarios en la rentabilidad bruta de las pequeñas empresas del Perú, caso TILO CONTRATISTAS S.A.C.	<ol style="list-style-type: none">1. Describir la gestión de inventarios y la rentabilidad bruta en las pequeñas empresas del Perú y en las empresas de servicios.2. Aplicar una entrevista y conocer la rentabilidad bruta de empresa TILO CONTRATISTAS S.A.C, con énfasis en el manejo de sus inventarios.3. Realizar un cuadro comparativo respecto a los resultados del objetivo 01 y el objetivo 02, determinando el efecto de la gestión de inventarios en rentabilidad bruta de las pequeñas empresas y de TILO CONTRATISTAS S.A.C.

Elaborado por: Dr. Yuri Gonzales Rentería – Investigador y Asesor de Tesis.

Anexo 02. Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

La técnica de la entrevista, se orienta a recopilar información directa sobre la investigación denominada: el tema: **LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO- 2023.** al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, nos responda con la claridad según la temática de investigación. Su aporte será de mucho interés en la investigación. Se agradece su participación y colaboración:

Variable Gestión de inventarios		
Nº	Preguntas	Respuestas
1	¿Cómo funciona el control interno a los inventarios? Explique?	El control interno funciona de acuerdo a la contratación de los servicios de instalaciones, los cuales son entregados a almacén y se da la cantidad necesaria de cables, model, Reuter que el técnico va a utilizar para las instalaciones de la semana.
2	¿Cuál es el tratamiento de los riesgos en los inventarios?	No hay un poco de compromiso para el tratamiento de inventario porque la empresa confía en el técnico pero el técnico presenta su informe de cuanto cableado, Reuter, model utilizo y este al no devolver lo que faltó solo se realiza el descuento, la cuestión es que al final la empresa termina siendo la afectada.
3	¿Bajo qué flujo se lleva a cabo el control a los inventarios?	Bajo el flujo de inventario de reposición la empresa mantiene un stock para poder satisfacer la demanda de instalaciones de manera oportuna pero sucede que al realizar este inventario siempre se entrega una cantidad de cableado mayor al técnico por algunos casos de instalación los cuales son sustentados por el mismo, pero a veces no son devueltos por ello se realiza el descuento al técnico.
4	¿Existe comunicación de ida y vuelta entre los	Si existe una comunicación entre los colaborados sobre el inventario por ello a la empresa nos controla la cantidad

	colaboradores, sobre todo en los inventarios?	de inventario que se utiliza, nosotros como empresa le damos una confianza plena al técnico, y es ahí donde existe un cruce técnico con el contratista.
5	¿Su empresa realiza acciones de supervisión para conocer oportunamente el correcto empleo de los inventarios?	Si algunas veces, cuando hay reclamos o faltantes de cableado, model, entre otros, pero esto no es siempre es decir por ejemplo algún reclamo del cliente porque la instalación no se realizó en el lugar indicado y esto perjudica a la empresa.
Variable Rentabilidad bruta		
N°	Preguntas	Respuesta
1	¿Cuentan con algún sistema de registro computarizado de ingresos?	Si se cuenta con un registro de ingresos computarizados para los ingresos, debido a los faltantes de cable no entregados entre otros, se realizan siempre descuentos a la empresa el cual llevarlo de manera computarizada permite conocer cuáles son nuestros ingresos netos.
2	¿Se incluye los ingresos anuales y cómo se generan?	Si se incluyen y son generados de acuerdo a la necesidad de la demanda, es decir nosotros somos un sub contratista de otra empresa la cual nos deriva las instalaciones de cableado, internet entre por la venta de nuestros servicios de instalación.
3	¿Se elabora un control de inventarios cuando se usan?	Si se elabora un control de inventarios pero de manera eficiente ni funcional solo se cuenta con la confianza del técnico al utilizar los materiales requeridos.
4	¿En la determinación del costo del servicio, que conceptos incluye?	El costo de ventas es el valor que una empresa necesita para brindar servicios. El costo unitario se obtiene estableciendo una relación simple entre el costo total de producción, es decir por la cantidad que se utiliza evaluamos nuestros costos para dar una tarifa al cliente
5	¿Los materiales como parte del inventario influyen significativamente en el costo del servicio?	Si influyen porque el material que son es utilizado se devuelve a la empresa para que así se pueda utilizar, pero cuando no es devuelta y el tecnico lo utiliza fuera de la empresa se realiza un descuento de planilla al técnico, debido que en su informe sustenta una cierta cantidad y el resto no es devuelto y se toma dicha decisión.
6	¿Qué componentes intervienen en el costo del servicio?	El costo mano de obra pago de salario de los técnicos, costo de materiales, costo de equipos y herramientas, costo de administración y gestión y de garantía, lo cual da estabilidad al cliente para poder realizar cualquier reclamo referente al instalado y estar a disposición del

		requerimiento del cliente, por ello la facilidad
7	¿La empresa evalúa o analiza su rentabilidad económica?	Pocas veces se analiza la rentabilidad económica debido a la variabilidad de los costos asociados al servicio de instalaciones ya que estos pueden variar de acuerdo a la ubicación de la casa de un cliente, la complejidad del trabajo y esto dificulta la evaluación precisa de la rentabilidad económica.

Anexo 03. Validez del instrumento

Ficha de identificación del experto para proceso de validación

Nombres y Apellidos: YURI GAGARIN, GONZALES RENTERÍA

N° DNI / CE: 00251351

Edad: 51 años

Teléfono / celular: 972337811

Email: yisguerul@hotmail.com

Título profesional:

Grado académico: Maestría _____

Doctorado: X

Especialidad: Contabilidad y Finanzas

Institución que labora: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ - UTP

Identificación del Proyecto de Investigación o Tesis

Título: LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO - 2023.

Autor(es): IBAÑEZ LÓPEZ, ROSMERY

Programa académico: ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD


Dr. Yuri G. Gonzales Renteria
Licenciado Público Colegiado re - Certificado
Mat. 06 - 2985 - CCPA
Doctor en Contabilidad y Finanzas



Formato de Ficha de Validación

FICHA DE VALIDACIÓN*								
TÍTULO: LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO - 2023.								
	Variable 1: Gestión de inventarios	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
	Dimensión 1: Financiamiento externo	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
1	¿Cómo funciona el control interno a los inventarios? Explique?	X		X		X		
2	¿Cuál es el tratamiento de los riesgos en los inventarios?	X		X		X		
3	¿Bajo qué flujo se lleva a cabo el control a los inventarios?	X		X		X		
4	¿Existe comunicación de ida y vuelta entre los colaboradores, sobre todo en los inventarios?	X		X		X		
5	¿Su empresa realiza acciones de supervisión para conocer oportunamente el correcto empleo de los inventarios?	X		X		X		
	Dimensión 2: Rentabilidad bruta							

1	¿Cuentan con algún sistema de registro computarizado de ingresos?	X		X		X		
2	¿Se incluye los ingresos anuales y cómo se generan?	X		X		X		
3	¿Se elabora un control de inventarios cuando se usan?	X		X		X		
4	¿En la determinación del costo del servicio, que conceptos incluye?	X		X		X		
5	¿Los materiales como parte del inventario influyen significativamente en el costo del servicio?	X		X		X		
6	¿Qué componentes intervienen en el costo del servicio?	X		X		X		
7	¿La empresa evalúa o analiza su rentabilidad económica?	X		X		X		

Recomendaciones: Se sugiere que, en la aplicación del instrumento, usted debe ser lo más incisiva en que el participante le brinde respuestas o datos que se orienten a lograr no sólo a responder la pregunta, sino a obtener información abundante que le permita elaborar sus resultados en base a los objetivos y posterior elaborar una importante conclusión.

Opinión del experto: Aplicable (X) Aplicable después de modificar () No aplicable ()

Nombres y Apellidos de experto: Dr. Yuri Gagarín Gonzales Rentería DNI:
00251351



Dr. Yuri G. Gonzales Renteria
Contador Público Colegiado - Certificado
Mat. 06 - 2985 - CCPA
Doctor en Contabilidad y Finanzas

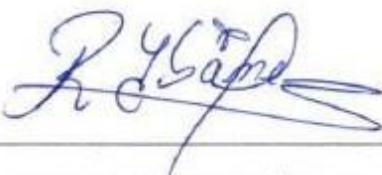



Anexo 04. Confiabilidad del instrumento

DECLARACIÓN JURADA

Yo, ROSMERY IBAÑEZ LOPEZ, con Documento Nacional de Identidad N° 41620515, declaro bajo juramento que el instrumento de recolección de datos denominado **ENTREVISTA**, el cual es aplicado al Gerente General de la empresa en estudio, es un instrumento de confiabilidad y no requiere dicho proceso por corresponder a un trabajo de caso donde el entrevistado es una sola persona, por tanto, no existe la posibilidad de encontrar diversidad en las respuestas.

Por tal motivo me ratifico en lo afirmado y doy fe con mi firma y huella dactilar

ROSMERY IBAÑEZ LOPEZ
DNI. 4162015

Anexo 05. Consentimiento Informado

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS (Ciencias Sociales)



Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales (Contabilidad), conducida por ROSMERY IBAÑEZ LOPEZ, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: **LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C., TARAPOTO - 2023.**

- La entrevista durará aproximadamente 60 minutos y todo lo que usted diga será tratado de manera anónima.
- La información brindada será grabada (si fuera necesario) y utilizada para esta investigación.
- Su participación es totalmente voluntaria. Usted puede detener su participación en cualquier momento si se siente afectado; así como dejar de responder alguna interrogante que le incomode. Si tiene alguna pregunta sobre la investigación, puede hacerla en el momento que mejor le parezca.
- Si tiene alguna consulta sobre la investigación o quiere saber sobre los resultados obtenidos, puede comunicarse al siguiente correo electrónico: gerenciatiilosac@hotmail.com o al número 944858463. Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico cieci@uladech.edu.pe

Complete la siguiente información en caso desee participar

Nombre completo:	ALEXANDER HELI IBAÑEZ LOPEZ
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	27/12/2023.

Anexo 06 Documento de aprobación de institución para la recolección de información



VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN
COORDINACIÓN DE GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

"Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

Chimbote 26 de diciembre 2023

CARTA N° 330-2023-2023-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

ALEXANDER HELI IBAÑEZ LOPEZ

TILO CONTRATISTAS S.A.C.

Presente:

A través del presente, reciba el cordial saludo en nombre del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, a la vez solicito su autorización formal para llevar a cabo una investigación titulada LA GESTIÓN A LOS INVENTARIOS Y SUS EFECTOS EN LA RENTABILIDAD BRUTA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: TILO CONTRATISTAS S.A.C, TARAPOTO - 2023, que involucra la recolección de información/datos en GERENTE GENERAL, a cargo de ROSMERY IBAÑEZ LOPEZ, con DNI N° 41620515, cuyo asesor es el/la docente GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN.

La investigación se llevará a cabo siguiendo altos estándares éticos y de confidencialidad, y todos los datos recopilados serán utilizados únicamente para los fines de la investigación.

Es propicia la oportunidad, para reiterarle las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente.

Dr. Willy Valle Sahaterra
Coordinador de Gestión de Investigación

TILO CONTRATISTAS SAC.

Alexander Ibañez Lopez
GERENTE GENERAL

Anexo 07 Evidencias de ejecución

